Revista mensual | 7 de abril de 2021 | Nº53

Inmobiliaria

elEconomista.es 15 Años

LA FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA DESPEGA: LLEGARÁ A LOS 250 MILLONES ESTE AÑO

Las grandes promotoras ya utilizan el 'crowdfunding' para sacar adelante sus proyectos

ENTREVISTA

GRUPO LAR SE LANZA AL MERCADO DEL 'COLIVING'

Actualidad | P5

La financiación participativa alcanzará los 250 millones este año

Las grandes promotoras ya utilizan el 'crowdfunding' como vía de financiacion para sacar adelante alguno de sus proyectos.

Entrevista | P17

"Estamos en la recta final para lanzar nuestro primer proyecto de 'coliving' en España"

Miguel Ángel Peña, CEO Residencial de Grupo Lar.

Los Protagonistas | P8

Alcalá de Henares y Pinto concentran el suelo industrial

El 'e-commerce' y la logística disparan la demanda de suelo, según VisualUrb, que analiza 22 municipios de la Comunidad de Madrid.

El Termómetro | P26

Madrid duplica la inversión de Barcelona en oficinas

La capital de España registró 1.173 millones en 2020 mientras que la Ciudad Condal alcanzó 476 millones, según la consultora JLL.

Consultoría | P22

Los patrimonios familiares dan un impulso al sector inmobiliario

Las expectativas de inflación a largo plazo y el menor interés por deuda soberana hace que los 'family office' sigan invirtiendo en inmuebles a pesar del Covid.

En Proyecto | P27

Las 10 reglas principales para construir un edificio sostenible

La promotora Vía Ágora elabora un decálogo de principios para diseñar, construir y comercializar inmuebles eficientes y cuidadosos con el medioambiente.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.
Presidente Editor: Gregorio Peña.
Director General Comercial: Juan Ramón Rodríguez. **Director de Comunicación:** Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo. **Directora de elEconomista Inmobiliaria:** Alba Brualla
Diseño: Pedro Vicente y Elena Herrera **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega **Redacción:** Luzmelia Torres

El 'crowdfunding' está cada vez más presente entre las grandes promotoras

La financiación alternativa, como su propio nombre indica, ofrece una serie de opciones distintas al modelo tradicional de financiación bancaria y da la posibilidad de obtener una serie de ventajas como puede ser una mayor agilidad a la hora de obtener financiación, lograr mejores condiciones para realizar el proyecto, una mayor oferta y personalización, transparencia y comodidad, etc. De la mano de la tecnología, la financiación se ha vuelto más fácil, transparente, ágil y rápida.

En la actualidad, no siempre es necesario contar con la participación de una entidad bancaria para conseguir capital a la hora de llevar a cabo un proyecto. El *crowdfunding* inmobiliario no es nuevo, pero 2020 ha sido un año en el que su crecimiento ha sido exponencial con la pandemia. El sector de la promoción inmobiliaria necesita fuentes de financiación alternativas a la banca, para no depender de ella. Esta necesidad se ha visto severamente amplificada por una pandemia que ha hecho que las entidades financieras retraigan aún más la financiación que conceden y que se alarguen mucho más de lo deseado la puesta en macha de las operaciones que sí aprueban. Por otro lado, el inmobiliario es probablemente la inversión más atractiva y rentable para pequeños y medianos inversores. La volatilidad de los mercados financieros y el miedo al futuro económico tienen, además, dos efectos claros: la gente gasta menos y ahorra más, y el apetito por un valor refugio como el inmobiliario se dispara.

> Gracias a la tecnología, la financiación participativa se ha vuelto más fácil, transparente y ágil y es una alternativa a la banca

Este modelo de financiación va a ir creciendo en los próximos años y los expertos auguran que en 2021 la financiación participativa alcanzará los 250 millones de euros en España, porque el pequeño ahorrador tiene muy interiorizada la inversión en ladrillo y se está abriendo la ventana a participar con unos tiquets de inversión que antes era imposible. Además, es una inversión que tiene cara y ojos, inviertes en un proyecto concreto y eso al inversor le da tranquilidad y la posibilidad de elegir. Por ello, cada vez son más las grandes promotoras que se suman a este modelo de financiación para sacar adelantes su proyectos.

El *crowdfunding* es una forma de democratizar la inversión para cualquier tipo de perfil inversor. Objetivamente, no se justifica que un pequeño ahorrador le dedique gran parte o todos sus ahorros a comprarse un solo activo inmobiliario (la clásica vivienda para alquilar). Esta opción presenta algunas carencias que van en su contra. Por un lado, está la falta de diversificación o, lo que es lo mismo, poner todos los huevos en la misma cesta. Por otro, las dificultades a las que se enfrenta un particular a la hora de encontrar, analizar y gestionar un activo. Por último, la imposibilidad que tiene el ciudadano de a pie para acceder a las mejores oportunidades. Sin embargo, todas estas limitaciones parecen que pueden quedar resueltas con el modelo de *crowdfunding.*

La financiación participativa alcanzará los 250 millones en 2021

Las grandes promotoras ya utilizan el 'crowdfunding' como vía de financiación alternativa para sacar adelante sus proyectos. Tampoco descartan otros modelos de financiación como la emisión de bonos que en 2021 estará más presente en el mercado promotor

Luzmelia Torres. Fotos: istock

El crowdfunding inmobiliario no es nuevo, pero ha sido en 2020 cuando se puede decir que su crecimiento ha sido exponencial con la pandemia. El sector de la promoción inmobiliaria necesita fuentes de financiación alternativas a la banca, para no depender de ella. Esta necesidad se ha visto severamente amplificada por una pandemia que ha hecho que las entidades financieras retraigan aún más la financiación que conceden. El sector financiero está elevando el número de preventas necesarias para conceder préstamos promotores y la banca se ha vuelto mucho más selectiva a la hora de ofrecer financiación para nuevos proyectos, llegando incluso a negar la concesión de créditos. Ante esta situación, cobra cada vez más sentido para un promotor inmobiliario acudir a plataformas de financiación participativa (PFPs) como el *crowdfunding* inmobiliario, que es una fuente de financiación para llevar a cabo los proyectos.

"El crowdfunding brinda una salida para aquellos proyectos que no pueden acceder a los grandes fondos pertenecientes a gestoras y bancos de inversión, muchos de ellos de carácter internacional, que suelen centrarse en proyectos de envergadura. En un escenario de limitación de financiación bancaria, sobre todo para el negocio de la promoción in-

Gestilar se suma al crowdfunding en una promoción en Pozuelo de Alarcón (Madrid).

mobiliaria, toda fuente de financiación alternativa a los bancos es más que necesaria y el *crowdfunding* puede resultar muy interesante para evitar que se pare en seco la inversión inmobiliaria, tal y como ocurrió en la anterior crisis. Es probable que este año se alcance los 250 millones con financiación participativa", asegura Diego Bestard, CEO de Urbanitae, plataforma de crowdfunding española especializada en la inversión de grandes proyectos.

Además, Diego Bestard añade, que "la financiación participativa puede servir como refugio para los capitales, ya que permiten invertir en productos que no tienen por qué tener una relación directa con la evolución de los mercados tradicionales. Y, por otra parte, sirven como una fuente nueva y alternativa de financiación para la economía, mitigando la dependencia con respecto a la banca. Invertir en una plataforma de crowdfunding resulta muy interesante en cualquier momento y ahora, en tiempos de incertidumbre, diversificar el capital en varias oportunidades distintas y reducir los riesgos es, sin duda, un valor en alza".

Las grandes promotoras ya utilizan esta vía alternativa de financiación. En el caso de Metrovacesa y en línea con su compromiso por la innovación, en 2018 decidieron apostar por el *crowdfunding* a través de Metrovacesa INVEST, la primera plataforma de reserva *online* para inversores acreditados. Este proyecto fue fruto de la alianza con la *startup* de *crowdfunding* Socios Inversores con el objetivo de revolucionar el modo de comercializar viviendas en

> El fin del 'crowdfunding' es democratizar el acceso a la inversión inmobiliaria

el sector y democratizar el acceso a la inversión inmobiliaria para cualquier tipo de perfil inversor. Y fue en 2019 cuando Metrovacesa apuesta por este nuevo canal de ventas a través de *crowdfunding* que supuso una revolución al permitir acceder a cualquier inversor con una mínima aportación de 500 euros. "Consideramos que la financiación alternativa, como su propio nombre indica, ofrece una serie de opciones distintas al modelo tradicional de financiación y da la posibilidad de obtener una serie de ventajas como puede ser una mayor agilidad a la hora de obtener financiación, lograr mejores condiciones para realizar el proyecto, una mayor oferta y personalización, transparencia y comodidad, etc. En el caso concreto del proyecto de crowdfunding lanzado por Metrovacesa, el objetivo no era financiar la promoción, sino la compra colectiva de los inmuebles seleccionados de Residencial Amura", asegura Carmen Chicharro directora comercial, marketing e innovación de Metrovacesa.

Metrovacesa se sumó al *crowfunding* con el Residencial Amura en Valencia.

Otra de las grandes promotoras que también se ha estrenado en *crowfunding,* en 2020, de la mano de Urbanitae, ha sido la promotora Gestilar para el desarrollo de dos promociones en Pozuelo de Alarcón (Madrid). En esta operación de *crowdfunding* han intervenido más de 200 inversores y está valorada en más de 1,6 millones de euros. La inversión total asciende a más de 11 millones de euros y arroja una rentabilidad estimada para los inversores del 50% en un plazo de 3 años. "En Gestilar ya habíamos usado la financiación alternativa en algún proyecto, pero más enfocado a fondos de deuda y fondos de inversión. Cuando nos hablaron de Urbanitae para llevar a cabo el desarrollo de una promoción residencial en Pozuelo, el modelo de *crowdfunding* nos llamó mucho la atención. Nos gustó no solo entender el proceso, sino participar de él, asistir a las reuniones de presentación del proyecto a los inversores y ver cómo crecía la captación de financiación", explica

En 2021 se ha realizado el primer proyecto de 'crowdfunding' en Menorca captando 1.8 millones con 536 inversores. Azur Estates

Raúl Guerrero, consejero delegado de Gestilar, quien asegura que "para Gestilar no es financiación alternativa, sino complementaria. Cada una tiene su espacio, su volumen y su momento. Tiene una cuantía diferente, porque uno de los hándicap de la financiación alternativa mediante un valor *crowdfunding* es relativamente nuevo en España y, por ello, es difícil subir un ticket de un millón o millón y medio de euros. Aunque seguro que es cuestión de tiempo. En cambio, en la financiación bancaria hablamos de apalancamientos muy superiores. Además, ambos modelos conviven en nuestro caso. Una vez que iniciamos el proyecto, nuestros inversores de *crowdfunding* se convierten en socios hasta el final. En ese proceso, hay un momento que entra la financiación bancaria y conviven en todo el desarrollo"

Quabit Inmobiliaria también fue otra de las promotoras cotizadas que se sumó a esta financiación alternativa con la plataforma Urbanitae. En este caso Urbanitae participó en un préstamo a la empresa inmobiliaria, con garantía de suelos y promociones en curso. Participó en una parte de un préstamo de 15 millones de euros otorgado a Quabit para cuatro promociones en Barcelona, Guadalajara, Málaga y Boadilla del Monte, en Madrid.

Urbanitae se ha convertido en la plataforma más elegida por las grandes promotoras como vía de financiación alternativa a la banca que permite al pequeño inversor acceder a grandes proyectos inmobiliarios. "No somos solo una alternativa de financiación tradicional a la banca, sino que también tenemos mayor capacidad y flexibilidad a la hora de entrar en los proyectos. En un momento de restricción a la financiación como el que vivimos, las plataformas de financiación participativa son la mejor elección, ya que, entre otras ventajas, a diferencia del sector bancario, entramos a financiar los proyectos en sus diferentes fases -desde la compra del suelo hasta la construcción-", explica Diego Bestard.

Urbanitae ha cerrado 2020 habiendo levantado algo más de nueve millones de euros de capital para proyectos inmobiliarios y espera alcanzar 30 millones en 2021. Entre los proyectos más relevantes podemos citar el de Gestilar en Pozuelo de Alarcón (Madrid), donde captaron 1,6 millones con más de 200 inversores. El de Caledonian para una villa de lujo en Casar (Málaga), captando 867.000 euros con 271 inversores, y el primer *crowdfunding* en Menorca con la promotora Azur Estates, captando 1,8 millones de euros con 536 inversores, entre otros.

30 **Urbanitae, la plataforma de 'crowdfunding' española prevé alcanzar 30 millones en 2021**

Las plataformas de financiación participativa es un modelo de financiación que va a ir creciendo en el futuro porque en España el pequeño ahorrador tiene muy interiorizada la inversión en ladrillo y se está abriendo la ventana a participar con unos tickets de inversión que antes era imposible. Además, es una inversión que tiene cara y ojos, inviertes en un proyecto concreto y eso al inversor le da tranquilidad y la posibilidad de elegir. "En Gestilar seguire-

El 'crowdfunding' llega al lujo con el proyecto de Caledonian en Casar (Málaga) de la mano de Urbanitae. Caledonian

mos apostando por *crowdfunding* no como financiación, sino como socios en el *equity* inicial del proyecto, acompañando hasta el final y conviviendo con financiación bancaria. Con estas vías de financiación junto al capital propio, tenemos las necesidades cubiertas y no contemplamos a corto plazo acudir a otro tipo de financiación, pero no nos cerramos a ninguna posibilidad", afirma Raúl Guerrero.

Metrovacesa tampoco descarta ningún tipo de opción para que cualquier perfil inversor pueda acceder a la compra en la totalidad o en parte de sus proyectos. "Contamos con una sólida situación financiera y una posición única de caja, cercana a los 335 millones. Sin embargo, estamos abiertos a este tipo de ideas innovadoras y disruptivas. En 2020 hemos lanzado un programa de emisión de pagarés de hasta 100 millones. En el futuro no descartamos una emisión de bonos, como forma de diversificar las fuentes de financiación. Pero a corto plazo no es una prioridad para Metrovacesa, porque no tenemos vencimientos de deuda en los próximos trimestres y tenemos un ratio de apalancamiento financiero muy reducido", explica Carmen Chicharro.

A pesar de esta tendencia a la financiación alternativa no todas las grandes promotoras lo utilizan. En el caso de Neinor Homes, no han recurrido a la financiación alternativa ni a emisiones en 2020. "En Neinor hemos contado con el respaldo de la banca, que nos ha financiado más de 400 millones en 2020 demostrando confianza en nuestro plan de negocio. No obstante, es una realidad que la banca está endureciendo las condiciones de financiación y elevando el nivel de preventas exigido, algo que impactará especialmente en promotores de tamaño pequeño o mediano. En cuanto a otro tipo de financiación alternativa no valoramos en ningún contexto la emisión de pagarés en MARF por no considerarlo una estrategia adecuada para el negocio promotor al tener vencimientos muy cortos -de 3 y 6 meses habitualmente-, pero por otro lado, sí vemos interesante la emisión de bonos y aunque no están presentes de una forma relevante en el mercado promotor, los veremos en 2021 y esta opción si la podemos estudiar desde Neinor como una estrategia que aporte valor", apunta Jordi Argemí, CEO adjunto y director general financiero de Neinor.

Atomiun utiliza el 'crowdfunding' para su promoción en Tetuán (Madrid).

Alcalá de Henares y Pinto concentran el suelo industrial

Estos dos municipios de la Comunidad de Madrid son los que tienen mayor oferta, según VisualUrb. El 'e-commerce' y la logística disparan la demanda de este tipo de terrenos

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

La búsqueda de suelo para el desarrollo de plataformas logísticas o naves XL y las alianzas entre promotores y fondos para desarrollar suelo industrial en la Comunidad de Madrid, son tendencias en auge en el mercado inmobiliario. Este suelo se ha convertido en estos momentos con el *e-commerce* y la logística en el gran protagonista del sector.¿Pero dónde hay suelo industrial en la Comunidad de Madrid?

Un informe de VisualUrb, plataforma digital que reúne datos de urbanismo con inteligencia artificial para ofrecer información urbanística automatizada de forma simple, ha realizado un análisis de la oferta de suelo industrial sin construcción/vacante en 22 municipios de la Comunidad de Madrid con una población superior a 50.000 habitantes.

La Comunidad de Madrid cuenta con una oferta de 7.715.241 metros de suelo urbano disponible para uso industrial.

Los pomotores buscan suelo para dessarollar plataformas logísticas o naves XL

La conclusión de dicho estudio es que las dos localidades de la periferia de Madrid con más suelo disponible para uso industrial son: Alcalá de Henares y Pinto, ya que cuentan con una superficie superior a 900.000 metros cuadrados.

Los 22 municipios de más de 50.000 habitantes de la periferia de la Comunidad de Madrid analizados por VisualUrb, suman más de 35 millones de metros de suelo urbano disponible para uso residencial, industrial, equipamiento y comercial. Estos municipios son: Móstoles, Alcalá de Henares, Fuenlabrada, Leganés, Getafe, Alcorcón, Torrejón de Ardoz, Parla, Alcobendas, Las Rozas, San Sebastián de los Reyes, Rivas-Vaciamadrid, Pozuelo de Alarcón, Coslada, Valdemoro, Majadahonda, Collado Villalba, Aranjuez, Arganda del Rey, Boadilla del Monte, Pinto y Colmenar Viejo.

"Hemos analizado 35.823.406 millones de metros cuadrados de suelo urbano consolidado en estos 22 municipios y los datos extraídos de suelo industrial son 7.715.241 metros de suelo, el 22% del suelo urbano disponible. La mayor oferta está en Alcalá de Henares y Pinto y la menor oferta de suelo de este uso disponible está en Pozuelo de Alarcón, y Majadahonda, con un 0% de suelo industrial disponible, seguidos de Boadilla del Monte, Las Rozas y San Sebastián de los Reyes", afirma Pablo Cereijo, CEO de VisualUrb.

En el análisis de éstos 22 municipios, VisualUrb destaca la relación de los datos analizados con la renta per cápita de cada municipio. "Aquellos con mayor suelo industrial disponible poseen una menor renta per cápita, como, por ejemplo, Arganda del Rey, Pinto, Leganés y Getafe. En conjunto concentran el 46,97% de los terrenos para uso industrial con casi 3,7 millones de metros cuadrados. En cambio, aquellos con menor o prácticamente inexistencia de suelo industrial, poseen una mayor renta per cápita, como, por ejemplo, Pozuelo de Alarcón, Boadilla del Monte, y Majadahonda. En conjunto concentran el 0,6% de los terrenos para uso industrial con 52.029 metros cuadrados" explica Pablo Cereijo.

Majadahonda, Pozuelo y Boadilla, son los municipips con menos suelo industrial disponible

Además, también se puede apreciar en dicho estudio cómo aquellos municipios con menor disponibilidad de suelo industrial, coinciden con los municipios con mayor porcentaje de suelo destinado a residencial unifamiliar. En cambio, los que disponen de una cantidad mayor de suelo industrial, poseen un bajo porcentaje de suelo destinado a residencial unifamiliar, donde en la mayoría de los casos las parcelas tienen una superficie inferior a 500 metros.

Durante las últimas décadas del siglo XX, la expansión de la industria hacia las zonas periféricas se produjo hacia un número reducido de municipios, sobre todo en la zona sur y este, conocida esta última como el Corredor de Henares. Las localizaciones de los espacios industriales están vinculadas con los principales ejes viarios, para garantizar una buena accesibilidad. Los que concentran una mayor cantidad de superficie industrial son la A-1, A-2 y la A-4. Mientras que el entorno de la A-6 se encuentra prácticamente desprovisto de suelo industrial. Por tanto, apenas existe industria en la zona oeste.

Sin embargo, el informe destaca Alcobendas como un espacio industrial dinámico, en la zona nor-

Centro logístico de Amazón, una nave de 100.000 metros cuadrados, en el polígono 'El Encín' en Alcalá de Henares. istock

te. En esta línea, el municipio de Aranjuez dispone únicamente de 40.717 metros de suelo industrial, por la lejanía de este al resto de municipios.

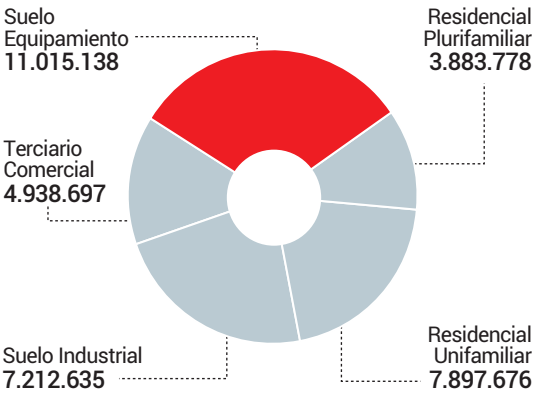
El municipio de Alcalá de Henares, según datos de VisualUrb, cuenta con 2.836.273 metros de suelo urbano vacante del cual,1.105.031 metros cuadrados corresponden a suelo industrial, lo que supone un 38,96% de la oferta. Las zonas de Alcalá de Henares con mayor oferta de suelo industrial, de mayor a menor, son: varias parcelas sin ámbito del PGOU, Universidad, sector 108 (UE-1), sector 31-A y el polígono 13A (UA-19).

En Alcalá de Henares son varias las empresas que se han posicionado con sus centros logísticos como es el caso de Amazon con su segundo gran centro robotizado en la Comunidad de Madrid, una nave de 100.000 metros cuadrados en el polígono industrial, El Encín, con la creación de 500 empleos fijos. Un activo que ha destacado en 2020 al ser vendido por el fondo alemán Patrizia a un fondo gestionado por la misma compañía por 112,3 millones de euros.

El municipio de Pinto, cuenta con 1.485.070 metros de suelo urbano vacante de cual, 901.268 metros corresponde a suelo industrial, lo que supone un 60,69% de la oferta total. Las zonas de Pinto con mayor oferta de suelo, de mayor a menor, son las siguientes: Industrial Oeste, Mateu Cromo, Oeste Manto, La Travesía y El Esparragal.

Distribución del suelo en Madrid

Datos en m²



Fuente: VisualUrb. elEconomista

Si nos vamos a los municipios con menor oferta de suelo industrial, el informe detalla tres municipios. Majadahonda que cuenta con 1.377.574 metros cuadrados de suelo urbano vacante pero que no tiene oferta de suelo industrial. Le sigue el municipio de Pozuelo de Alarcón. que cuenta con 2.576.365 metros cuadrados de suelo urbano vacante, del cual, 1.617 metros corresponde a suelo industrial, lo que tan sólo supone el 0.06% de la oferta. Y, por último, Boadilla del Monte que cuenta con 3.281.601 metros de suelo urbano vacante de los que 50.412 metros corresponden a suelo industrial que supone el 1,54% de la oferta.

Nature
SON PARC
by Quabit

quabitsonparc.com

VISITA NUESTRO SHOWROOM

Vive una experiencia 360° en el corazón de Madrid C/ Poeta Joan Maragall, 1 Planta 12

EXCLUSIVOS CHALETS DE 3-4-5 DORMITORIOS EN URBANIZACIÓN PRIVADA
AMPLIAS TERRAZAS Y JARDÍN PRIVADO, **ESPECTACULARES ZONAS COMUNES CON PISCINA, JACUZZI, SOLÁRIUM Y CHILL-OUT, LOUNGE CLUB,** GIMNASIO Y ÁREAS AJARDINADAS

A menos de 30 minutos del aeropuerto, **junto al Arenal de Son Saura** y al único campo de golf de Menorca, con 18 hoyos.

Quabit
Inmobiliaria

Miguel Árimont Lincoln
CEO de LEM Loan eMarket

Aumento de morosidad: una oportunidad para 'players' con exceso de liquidez

La crisis de la pandemia ha revolucionado el panorama económico de una manera que no veíamos desde la Gran Recesión de 2008: la incertidumbre crece debido al aumento de la tasa de paro y los ERTE, que provocan que muchas empresas no puedan hacer planes a largo plazo.

En este escenario, se puede prever que la deuda hipotecaria suba entre el 50 y el 60% en España este año, pasando desde alrededor de los 84.000 millones de euros a unos 120.000-130.000 millones de euros.

Además, según los últimos datos del Banco de España referentes a diciembre de 2020, la tasa de morosidad de créditos concedidos se sitúa en el 4,5%, con un incremento del 0,69% de los créditos no operativos. Desde LEM Loan eMarket prevemos que esta cifra podría incrementarse en empresas y familias durante el año, llegando a 7% u 8% y duplicando los niveles actuales.

Esta crisis sanitaria está afectando de manera directa a todos los *players* del sector, incidiendo en general en su cadena de valor: por lo que respecta al sector inmobiliario, veremos afectados no solo los inmuebles en sí, sino también otro tipo de activos, como son los NPL (*Non Performing Loans*), es decir, créditos no operativos o deuda vencida.

Debido a la pandemia y el aumento de morosidad, el volumen de NPL aumentará en los balances de los bancos que ofrecen préstamos hipotecarios cuando las ayudas por parte del BCE cesen y las entidades financieras no puedan mantener la rentabilidad en sus balances, ya que no van a querer retener durante mucho tiempo este tipo de activos, porque les produciría gastos y provisiones bancarias en sus balances que querrán evitar.

Así, se acabarán generando nuevas carteras de activos que se pondrán a la venta, abriendo el paso a todos aquellos *players* con gran exceso de liquidez que podrán invertir y estarán interesados en estos activos. En este sentido, la existencia de entidades de gestión de activos, o bancos *malos*, como se

→

suelen llamar popularmente, podría ser eficaz para atajar el aumento de morosidad y activos no operativos durante la pandemia.

Otra tendencia actual en el mercado de deuda hipotecaria se basa en que, mientras que años atrás y antes de la pandemia los inversores preferían adquirir grandes porfolios, ahora con pandemia están interesados en hacerse con carteras más pequeñas, con un meticuloso estudio previo a la inversión.

Esto dará lugar a un mayor número de carteras de menor tamaño en el mercado, por lo que, en general el mercado aumentará exponencialmente, pero se realizarán más operaciones de menor tamaño al habitual. Además, debido a la alta oferta, estas carteras podrían tener algunas rebajas en los precios con respecto a otras tipologías de activos.

Este panorama se verá inevitablemente influenciado por las condiciones de financiación y la regulación de la valoración de los préstamos a precios de mercado, debido a la incertidumbre sobre la evolución del sector, los tiempos de gestión y la apertura competitiva de nuevos mercados.

La deuda hipotecaria subirá entre el 50-60% en España este año, pasando de 84,000 millones a 130.000 millones

Por otro lado, la existencia de entidades de gestión de activos, o bancos *malos*, como se suelen llamar popularmente, podría ser eficaz para atajar el aumento de morosidad y activos no operativos durante la pandemia. En este sentido, de hecho, podríamos decir que el banco *malo* ni es banco ni es malo, al contrario: es un organismo positivo para el mercado.

SAREB, por ejemplo, no deja de ser uno de los *players* más activos en el sector, donde se focaliza mucho interés por parte del inversor, ya que gestiona un gran parque de créditos aportado por las entidades financieras, transformando y sacando una serie de carteras al mercado, convirtiendo estos activos inoperativos en operativos, y en consecuencia, saneando el parque de activos *distressed* del mercado.

En el caos económico provocado por la pandemia, habrá que tener en cuenta también que el mercado de deuda hipotecaria se verá parcialmente influenciado por los procesos de compra e integración por parte de algunos de los grandes grupos bancarios españoles.

Las fusiones bancarias supondrán un incremento adicional de créditos en el mercado a una posible tasa de descuento superior a la actual.

Una de las claves para invertir con éxito es la paciencia. Al invertir en deuda, no se obtiene al momento la propiedad del inmueble en garantía. Hay que estudiar muy bien antes qué tipo de deuda nos interesa comprar, así como tener en cuenta en qué punto está el procedimiento judicial: si el titular del inmueble es una persona jurídica o no; si es primera o segunda residencia; y si está dispuesto a colaborar. Si se estudian bien todas las opciones, será una buena inversión.

Lógicamente, también es esencial que se valoren todos los costes económicos y el tiempo de todo el proceso: desde la cesión del crédito hasta que el inversor se hace con el activo. Todos estos costes sumados deberían ser, lógicamente, inferiores al valor del activo actual en el mercado.

Además, las ventajas de la compraventa de deuda inmobiliaria para el inversor son varias: le permite la posibilidad de hacerse con un inmueble, ya sea suelo, nave industrial, segunda residencia, o local comercial, a un precio por debajo del valor de mercado. Al vendedor del crédito, por ejemplo, una entidad financiera, le permite liberar dotaciones y recuperar liquidez. Al mismo tiempo, el deudor tiene más posibilidades de negociación con un tercero -inversor- y de darle salida a su situación de impago.

AEDAS HOMES EN GALICIA

La promotora desarolla el residencial Ponte en el corazón de Vigo con 48 viviendas sostenibles de 2 y 3 dormitorios

elEconomista. Fotos: Aedas Homes

Los áticos dúplex con terraza son la joya de la corona del residencial Ponte

Aedas Homes ya tiene en construcción su primera promoción en Galicia: Ponte. Este exclusivo proyecto residencial se encuentra en el corazón de Vigo (Pontevedra), junto a la zona financiera de la ciudad. La promoción Ponte está conformada por 48 viviendas sostenibles con garaje y trastero repartidas en dos edificios, con una amplia variedad de tipologías de 2 y 3 dormitorios con precios que parten de los 186.000 euros: estudios, pisos en altura, bajos con jardín, áticos con terraza, dúplex y áticos dúplex con terraza, que son la joya de este proyecto.

La promoción se distingue por su adaptabilidad al cliente, ofreciendo la opción de elegir entre dos ambientes: Urban y Nature. Con el primero, la vivienda exhibe una apariencia más moderna y cosmopolita; mientras que en el segundo predomina la madera y los entornos más cálidos. José Antonio Baeta, delegado de la Zona Norte de Aedas Homes, explica que la oferta de Ponte se ajusta a un doble perfil de cliente. Por un lado, a un comprador con capacidad de ahorro que busca adquirir su primera vivienda; y, por otra parte, a una demanda de reposición que quiere una casa que se adapte mejor a sus necesidades actuales, mejores calidades y situada en una de las mejores zonas residenciales de Vigo. Exactamente, Ponte se ubica en la calle Miragaia de Vigo, en la confluencia de Rosalía de Castro con la calle García Barbón, dos de las vías más renombradas y exclusivas de la ciudad. El residencial está próximo a los mejores servicios, como supermercados, centros de ocio y colegios, a los que hay que sumar la cercanía del puerto de Vigo y su ría, así como el Parque de la Alameda.

Ponte ofrece modernidad, calidad y comodidad

Las viviendas de la promoción Ponte combinan en su interior modernidad, calidad y comodidad con los mejores acabados, niveles de confort y eficiencia energética, un factor que pone de manifiesto el compromiso de AEDAS Homes por la sostenibilidad. Ponte es una de las pocas promociones de Vigo que cuenta con sistema de aerotermia, calificación energética A y sello Ecoliving. Además, todos los inmuebles acogen luminosos salones. Aedas Homes abrió a principios de año un 'show office' de Ponte en Vigo -avenida García Barbón, 117, esquina Miragaia- por el que han pasado ya más de 250 personas interesándose por la promoción. Esta oficina dispone de una extraordinaria zona de exposición en la que se han proyectado diferentes ambientes de un piso piloto -cocina, dormitorio principal y dos baños- y el espacio de muestra 'Select', donde se exponen materiales y calidades de las futuras viviendas, cuya entrega está prevista para principios de 2023. Aedas Homes está construyendo en este momento cerca de 4.000 viviendas en toda España.

MADRIGAL 16

El estudio de arquitectura Bueso-Inchausti & Rein finaliza este residencial en Madrid, en Puerta de Hierro, con 20 viviendas articuladas en cuatro bloques separados

elEconomista. Fotos: Alfonso Quiroga

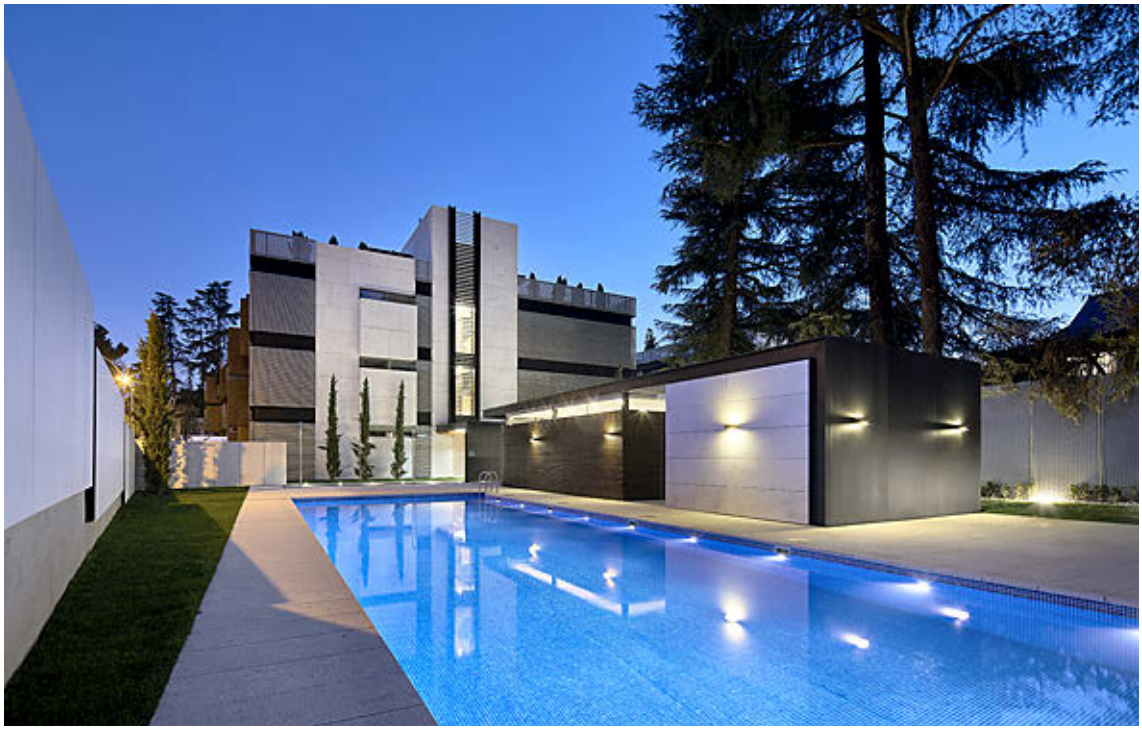
Un residencial donde se conjuga la arquitectura con la naturaleza

La promotora Richelieu Developments ha encargado al estudio de arquitectura Bueso-Inchausti & Rein Arquitectos el residencial Madrigal 16, ubicado al noroeste de la ciudad de Madrid, en la urbanización Puerta de Hierro.

El proyecto, que ya está finalizado, abarca una superficie construida de 7.490 metros e incluye cuatro bloques de viviendas distribuidas en dos viviendas en planta baja y dos áticos dúplex. Cada una de estas viviendas cuenta con grandes espacios, terrazas, piscina privada y jardines diseñados para preservar la intimidad en todas las estancias. El proyecto también dispone de zonas comunes, como piscina comunitaria, gimnasio y parking subterráneo con acceso directo a cada bloque.

El diseño de las fachadas ha previsto estructuras dinámicas que crean formas en movimiento, consiguiendo armonía e integración con su entorno. Las amplias cristaleras de los ventanales, así como las terrazas, los porches y la presencia del agua en todo el conjunto, consiguen una mayor sintonía entre los espacios interiores y los exteriores, la arquitectura y la naturaleza.

Entre los materiales utilizados: pavimentos de piedra caliza natural y tarima, carpintería a medida de madera de roble, carpintería exterior de aluminio con perfiles minimalistas y paneles deslizantes de gran dimensión. En el exterior, se crea una doble fachada con paneles de madera y lamas de aluminio, aplacados de mármol abujardado y solados exteriores de granito.



La naturaleza en Madrigal 16, está siempre presente

El estudio de arquitectura Bueso-Inchausti & Rein está especializado en arquitectura residencial y terciaria, es líder en arquitectura de vivienda de lujo en España, centrando su actuación en el norte de Madrid, en zonas como Chamartín, Conde de Orgaz, Barrio de Salamanca o Puerta de Hierro. En este caso, en el residencial Madrigal 16, el proyecto arquitectónico ha buscado la sintonía entre la arquitectura y la naturaleza. De esta forma las fachadas se han realizado con estructuras dinámicas que crean formas en movimiento, amplias cristaleras en los ventanales, terrazas y porches; utilización de materiales naturales -como la piedra caliza, la madera de roble, el mármol o el granito-; creación de grandes espacios, privados y de uso común; jardines diseñados a medida, y la significativa presencia del agua en todo el conjunto, consiguen una gran armonía entre la arquitectura y la naturaleza. Este residencial se une a otros que este estudio de arquitectura ha realizado en la zona norte de Madrid como el recientemente inaugurado edificio del Paseo de la Habana 75, o los conjuntos residenciales en el Paseo de la Habana 187-189 (Premio COAM 2015+10); las viviendas en la calle Francisco Suárez 13, en la calle Lígula, en la calle Pradillo 34 (Premio Asprima-Sima 2016).

MIGUEL ÁNGEL PEÑA

CEO Residencial de Grupo Lar

"Estamos en la recta final para lanzar nuestro primer proyecto de 'coliving' en España"

El Grupo Lar se inició hace 50 años con el negocio residencial y apuesta firmemente por este sector tanto en venta como en alquiler, donde acaban de lanzar una plataforma de 'built to rent' junto con el fondo Primonial para desarrollar 5.000 viviendas en alquiler. También trabaja en otros modelos como el 'coliving' y 'senior living'

Luzmelia Torres. Fotos: Nacho Martín

El residencial ha sido el origen de la actividad del Grupo Lar desde hace 50 años por eso apuestan firmemente por el residencial en venta y ahora en alquiler. Está presente en España, México, Perú, Polonia, Colombia y Brasil. Actualmente gestiona 15.000 viviendas. Pocas promotoras pueden decir que desde 2013 han entregado 10.000 viviendas, por eso, Miguel Ángel Peña, CEO Residencial del Grupo Lar, lo dice alto y claro.

¿Por qué ahora hacéis esta apuesta tan fuerte por 'Built to Rent'?

Hace dos años y medio que empezamos a trabajar en nuestra plataforma de vivienda en alquiler. Vimos un cambio de tendencia en el sector residencial, con una creciente demanda de vivienda en alquiler y, por tanto, con una buena parte de esta demanda virando desde la compra de vivienda tradicional, (*build to sell),* hacia el alquiler, (*build to*

rent). Un cambio provocado en buena medida, por cambios de usos sociales: la gente más joven entiende mejor el pago por uso, más movilidad, etc., pero también por temas más prosaicos, como es el bajo nivel del ahorro de muchos españoles en comparación con el desembolso inicial que requiere el acceso a una vivienda en venta. Por todo ello, desde Grupo Lar, decidimos apostar por la vivienda en alquiler, con el objetivo de hacer frente a una necesidad clara de mercado. No hay que olvidar que la previsión para España es de creación de 400.000 nuevos hogares en los próximos cinco años en los que se demandarán anualmente unas 60-80.000 viviendas en régimen de alquiler.

¿Cómo habéis articulado esta nueva plataforma?
Hemos hecho un acuerdo con Primonial, fondo inmobiliario de referencia en Europa, para desarrollar y gestionar a largo plazo una cartera de 5.000 viviendas en alquiler en las principales ciudades de España con una inversión de 1.000 millones de euros. Toda nuestra cartera serán proyectos de nueva construcción, pensados para alquiler. Para desarrollarlos, tendremos dos herramientas: comprar suelo y ser nosotros los promotores, o llegar a acuerdos con otros promotores y que desarrollen, para nosotros, proyectos llave en mano; éste es el caso del acuerdo firmado con Aedas Homes que ejecutará cinco proyectos para nosotros.

¿Qué acuerdos tenéis cerrados ya para BtR?
Ahora mismo tenemos obras iniciadas en Madrid y Valladolid, estamos lanzando un proyecto en Málaga, dentro del acuerdo alcanzado con Aedas hemos comprado cinco proyectos llave en mano en cuatro ciudades (Madrid, Alicante, Valencia, Barcelona) y en marzo hemos iniciado nuestro primer proyecto de *Built To Rent* en Murcia. En resumen, estas operaciones suman ya una cartera de aproximadamente 1.300 viviendas que comenzarán a estar disponibles a partir del próximo año.

Os habéis estrenado con la primera operación de BtR en Murcia.
Sí, estamos especialmente motivados, con este proyecto puesto que es el primer gran proyecto de BtR en la ciudad de Murcia. Hemos comprado una parcela de casi 10.000 metros de edificabilidad para desarrollar un proyecto de 135 viviendas de 1, 2 y 3 dormitorios, pensadas para alquiler, en una de las zonas más demandadas de la ciudad. Vamos a hacer que el proyecto sea una referencia en la ciudad e incluirá varias instalaciones deportivas como piscina, gimnasio y pistas de pádel, un espacio 'coworking', cuartos para bicicletas, así como garaje y trastero para cada una de las viviendas. Según nuestras previsiones, estarán terminadas y puestas a disposición para alquilar a finales de 2023.

"Tenemos ya lanzadas 1.300 viviendas en alquiler y nuestro objetivo es tern en construcción 5.000 en tres añoss"

"Nuestra primera operación BtR es en Murcia y vamos a construir 135 viviendas que estarán terminadas en 2023 "

¿Cuál es la hoja de ruta que se ha marcado Grupo Lar para el alquiler?
A nivel cuantitativo, tenemos ya lanzadas 1.300 viviendas. y nuestro objetivo es tener 5.000 unidades en construcción en tres años, de modo que las últimas unidades estén terminadas y disponibles para alquiler en 2026. A nivel cualitativo, nuestro objetivo es convertirnos en una referencia en el segmento de alquiler en España, diseñando, construyendo y operando un producto adaptado a lo que hoy demandan los inquilinos, gestionado de forma profesional, y aplicando toda nuestra capacidad de innovación a mejorar la experiencia de nuestros clientes digitalizando todo el proceso de búsqueda, firma de contratos, pagos, mantenimiento y atención al cliente. Nuestro reto es mejorar la calidad del producto en alquiler en las zonas en las que operemos, buscando siempre un precio de alquiler competitivo.

Apostáis por el alquiler fuera de los dos grandes núcleos: Madrid y Barcelona
Sí, nuestra plataforma de vivienda en alquiler no restringirá su actividad a los principales núcleos urbanos, Madrid o Barcelona, sino que pretendemos llegar a muchas otras ciudades de la geografía española, donde vemos que la necesidad de vivienda en alquiler es igualmente patente y se dan las condiciones para nuestra inversión. Esta es una de nuestras apuestas y también la de gestionar las viviendas. No solo construiremos las viviendas, sino que, dentro de nuestra visión a largo plazo, nos encargaremos directamente de su gestión y operación posterior.

¿Qué rentabilidades pueden alcanzar vuestras viviendas en alquiler?
Esperamos obtener rentabilidades brutas de entre el 5 y 6% en función de la localización, características y tiempos de cada proyecto. Habrá que estar muy atentos, en cualquier caso, a la evolución de las rentas en el escenario postcovid así como a posibles cambios regulatorios. La estabilidad en este aspecto será fundamental para el futuro de la vivienda en alquiler en España.

¿Qué otros modelos de negocio van a ser tendencia en el sector?
El *coliving* o *cohousing* y el *senior living* van a ser modelos con mucho futuro. Nosotros estamos en la fase final de un proyecto de *coliving* que en breve vamos a lanzar en una de las principales ciudades de España. El *coliving* es una tendencia de mercado clara, que en otros países de nuestro entorno está mucho más desarrollada. Sin embargo, existe un reto regulatorio por delante que puede y de hecho va a condicionar su evolución futura. Actualmente existe un vacío regulatorio lo que genera incertidumbre en cualquier proyecto de *coliving*. Esto es normal porque, en general, el mercado va por delante de la regulación, pero implica que las Administraciones Públicas deben movilizarse para regular este vacío.

¿Y en cuanto al 'senior living'?
Es un segmento que está a mitad de camino entre el alquiler de vivienda tradicional y las residencias de mayores, y que en España permanece prácticamente inexplorado. La población envejece, cada vez hay más personas que viven solas y el *senior living*, con distintos niveles de asistencia va a dar respuesta a una demanda que, sin duda, va a ir creciendo en España. Todavía más en un país como el nuestro que cuenta con unas condiciones fantásticas -sol, playa, agua, seguridad, euro, etc.-.

Y dejando el alquiler, ¿cómo evoluciona el resto de vuestros negocios del Grupo Lar?
En Grupo Lar tenemos un negocio muy diversificado geográficamente y también a nivel de producto. Además del residencial, somos inversores y gestores de la Socimi Lar España, a través de la cual, contamos con 18 centros comerciales en España con una superficie alquilable cercana a los 700.000 metros cuadrados. Además, contamos con una plataforma para centros logísticos que acumula más de 10.000 metros cuadrados de Superficie Bruta Alquilable. Si hablamos de residencial, Grupo Lar está presente en España, pero también en otros países (México, Perú, Polonia, Colombia y Brasil); entre todos los países en que operamos, gestionamos actualmente unas 15.000 viviendas. Este año vamos a entregar aproximadamente 1.000 unidades, pero estamos orgullosos de poder decir que desde el año 2013 hemos entregado más de 10.000 viviendas. En definitiva, el residencial es una parte vital de Grupo Lar, pero somos inversores y gestores de activos inmobiliarios muy diversificados, tanto por producto como por geografía.

"Esperamos obtener con las viviendas de alquiler rentabiidades brutas de entre el 5-6% en función de la ubicación"

"Desde 2013, Grupo Lar ha entregado más de 10.000 viviendas y gestiona acualmente 15.000 unidades en venta"

Abre una
nueva puerta
a tu vida.
Nosotros te
acompañamos.
AEDAS
HOMES
aedashomes.com

Zsolt Kohalmi
Director global de activos inmobiliarios de Pictet Alternative Advisors

La oficina del futuro se transformará en algo nuevo

En marzo de 2020 la ciudad de Londres pasó de la noche a la mañana de ser el centro de los empleados de oficina vestidos de chaqueta a una inquietante ciudad fantasma. Para el medio millón de empleados del distrito financiero trabajar desde casa pasó de ocasional a rutinario. Ocho meses después, con muchas oficinas en Londres y en el mundo todavía vacías en gran parte, la pregunta es si estamos viviendo un cambio temporal o algo más permanente. La respuesta, creemos, es ambas cosas.

Sin duda, va a tener un efecto en la demanda. Después de todo, la pandemia ha demostrado, para sorpresa tanto de empleadores como empleados, que podemos trabajar bastante bien desde casa, a tiempo completo y en masa, al menos durante unos meses. Las personas han podido apreciar las ventajas de no tener que desplazarse diariamente, la mayor flexibilidad y el poder pasar más tiempo con los seres queridos. Pero esto no implica que la oficina vaya a desaparecer. Simplemente se transformará en algo nuevo. De hecho, a medida que el tiempo pasa, algunos inconvenientes de trabajar desde casa se han vuelto más obvios, incluyendo preocupaciones crecientes -expresadas, entre otros, por Andy Haldane, economista jefe del Banco de Inglaterra- sobre la posible afección negativa del trabajo desde casa para la creatividad y la innovación a largo plazo. Hay que tener en cuenta que no es posible replicar con Zoom esos encuentros causales alrededor de la máquina de café.

Además la oficina satisface una importante necesidad social. De hecho las encuestas sugieren que los empleados echan de menos la socialización y que la salud mental se está viendo afectada. Resulta que para muchos las condiciones de trabajo en el hogar son subóptimas, por falta de espacio, privacidad, mobiliario adecuado y/o tecnología. Además, dada la borrosa división entre hogar y oficina, algunos trabajan más horas, tal vez en parte porque sin el cara a cara se requieren más encuentros virtuales para crear un mismo nivel de productividad. Tampoco se ha demostrado que el trabajo a distancia sea vía libre verde para la reubicación a lugares más baratos. Las complicaciones fiscales y de seguridad cibernética han llevado a las empresas a evitar que los empleados se desplacen a otros países, y algunas, como Facebook, incluso han ajustado el salario en función de la ubicación del empleado.

De todas formas las cosas no tienen que volver a ser como eran. Ahora los trabajadores de oficina esperan trabajar 1,6 días a la semana desde casa en promedio, mientras los empleadores estiman alrededor de dos días. De hecho los investigadores de las principales universidades estadounidenses han mostrado que las empresas observan las oficinas del mañana como un complemento al trabajo virtual. Así que se requieren mejoras de zonas comunes, espacios de co-creación y menos escritorios fijos.

Los edificios de oficinas se diferenciarán más, de manera que muestren realmente a los empleados los beneficios de venir a trabajar. Pueden incluir edificios originales, buena luz natural, ventanas que con aire, sistemas de ventilación de última generación, espacios libres e instalaciones como gimnasios, portabicicletas eléctricas, estaciones de carga y duchas. Además, en un mundo post-pandémico, la cantidad de espacio por empleado puede suponer un factor significativo. Ya se ha ido logrando las últimas dos décadas y ahora, como resultado de la pandemia, el valor del espacio personal va a aumentar significativamente. A ello se añade que las buenas credenciales ambientales van a ser cada vez más importantes, incluyendo objetivos de sostenibilidad, demandas de los empleados y regulaciones más estrictas.

La ubicación va a ser otra consideración clave. Las oficinas con mayor riesgo de cerrar están situadas en lugares marginales, así como las que prestan servicios, como centros de llamadas, con poca posibilidad de socializar o innovar. Algunos de estos edificios probablemente se convierten en viviendas, acelerando una tendencia ya en vigor antes de la pandemia en varios países europeos.

El 14% de empresas está aumentando espacio de oficina, por la distancia social, mientras que un 25% lo está reduciendo

Ahora bien, es probable que siga habiendo demanda de oficinas centrales, especialmente en áreas favorecidas por las tecnológicas. Así, aunque la adquisición de oficinas en Europa haya disminuido en casi un tercio el primer semestre de 2020 respecto al año anterior, la disminución en sector tecnológico ha sido del 18 %. En Londres, por ejemplo, Google ha comprado una oficina y ampliado en una década el arrendamiento en otra; Netflix triplicará espacio de oficinas y TikTok está en conversaciones para una sede más grande. El proveedor de ascensores Uber y la plataforma de pago Adyen, por su parte, se han asegurado nuevos lugares en Ámsterdam.

Por su parte los servicios profesionales y empresariales pueden no ser capaces de igualar la rápida expansión de las tecnológicas, pero incluyen muchas empresas grandes y estables, que necesitarán conservar grandes oficinas en los centros de las ciudades. Tienen que planificar a cinco, diez o incluso 20 años y los grandes espacios son en gran medida parte de su futuro. Es el caso de Baker McKenzie, por ejemplo, con 14.100 metros cuadrados en la ciudad de Londres o KPMG, con nuevas oficinas en Múnich.

Según Barclays y YouGov alrededor de 14 % de empresas está aumentando espacio de oficina, en parte por la distancia social, mientras que 25 % lo está reduciendo. Pero ya antes de la pandemia había escasez de espacios de oficinas modernos adecuados en las localizaciones clave. A medida que los efectos económicos de los bloqueos se relajan, habrá menor demanda de ciertas instalaciones, mientras que los mejores activos pueden mostrar una sorprendente resiliencia de ocupación. Ha sido durante la pandemia. Ello crea para inversores de valor añadido oportunidades en oficinas comerciales donde facilitar una transformación más respetuosa con el medio ambiente, la innovación y colaboración, adoptando la tecnología y generando mejor rentabilidad que mediante la compra de edificios ya reformados.

Sea lo que sea, consideramos que las oficinas seguirán siendo una parte clave de nuestras ciudades y vidas en el mundo post-pandemia y que merecen formar parte de las carteras de propiedad inmobiliaria diversificadas. Otros sectores inmobiliarios, como la logística de última milla, que facilitan las compras en línea o determinados nichos de residencial, pueden proporcionar mayor crecimiento. Pero las oficinas ofrecen el importante potencial de una corriente estable de ingresos a largo plazo y, actualmente, además, una oportunidad particularmente convincente de añadir valor mediante su modernización.

Los patrimonios familiaries dan un impulso al sector inmobiliario

Las expectativas de inflación a largo plazo y el menor interés por deuda soberana hace que los 'family office' sigan invirtiendo en inmuebles a pesar del Covid. Colliers prevé que la inversión aumente un 30% respecto a 2020. Ponen el foco en Madrid y en residencial, 'built to rent', oficinas y logística de última milla

Luzmelia Torres.

Madrid es ahora el gran foco de inversión de los 'family office'. iStock

El interés de los patrimonios familiares por el sector inmobiliario ha crecido en el primer trimestre del año. Según la consultora Colliers, los patrimonios familiares o *family office* invirtieron 700 millones de euros en el sector inmobiliario en 2020, aproximadamente el 7% del total de la inversión y estiman que en 2021, la inversión de los patrimonios familiares se incremente un 30% respecto a 2020.

"Las expectativas de inflación a largo y el menor interés por la inversión en deuda soberana, provoca que el interés inversor de los patrimonios privados se centre en mayor medida en el *real estate*. Madrid se configura como el principal polo de atracción de estas inversiones, tanto de patrimonios españoles como de familias de origen latinoamericano, fundamentalmente de México", señala Mauricio Guerrero, director de Capital Markets en Colliers y responsable de los servicios de Private Investors.

Las sociedades patrimoniales se enfrentan a los mismos retos que las grandes carteras de inversión y están adaptando sus carteras a la nueva realidad originada por la pandemia, abordando estrategias que les permitan afrontar las nuevas tendencias de usos en los activos inmobiliarios. En un encuentro, "*Family Office: ¿cómo adaptar el patrimonio a la nueva realidad?*", organizado por la asociación WIRES (Woman in Real Estate) se puso de manifiesto que la diversificación, es clave en la estrategia de inversión de estas compañías.

"Nosotros en Alting tenemos una estrategia multiproducto, es decir, invertimos en residencial, oficinas, locales comerciales y hoteles. Tenemos el foco puesto en dos ciudades: Madrid y Barcelona, donde buscamos los mejores emplazamientos y preferentemente invertimos en proyectos que requieren una inversión más a largo plazo", explica Carolina Marcos, subdirectora general de Alting Grupo Inmobiliario.

Los *family office* tradicionalmente han sido patrimoniales que invierten en activos inmobiliarios a largo plazo. Compran edificios que les generan unas rentas y ese inmueble pasa de generación en genera-

La diversificación de producto, es clave en la estrategia de inversión de los 'family office'. iStock

ción. Sin embargo, hoy en día, ya hay otro tipo de *family office* tal y como apunta Carlos Aguayo director real estate en Mabel Capital (*Family Office* de la familia Matutes). "Nosotros no somos patrimonialistas al uso, no somos como un *family office* tradicional ya que buscamos proyectos para transformar y añadir valor con nuestra gestión y salirnos en un plazo de tres a cinco años, por lo que no contemplamos el largo plazo".

En el ámbito financiero, las estrategias de inversión de los *family office* se basan principalmente en una buena ubicación, en proyectos donde la gestión genera valor añadido y otras familias lo centran en la rehabilitación. "Existen tres *drivers* en la toma de decisiones de inversión: calidad, ubicación y *expertise* para una buena gestión activa", afirma Carolina Marcos.

A este respecto, Mauricio Guerrero afirma que "en Colliers hemos asesorado en el primer trimestre del año, operaciones de compra venta por un volumen superior a 50 millones de euros, donde los *family office* han sido los protagonistas. Este tipo de transacciones suelen tener en común que no son operaciones de volúmenes muy altos, pero en las que la búsqueda de soluciones creativas y los servicios de valor añadido son decisivos para el cierre."

¿Dónde invierten los *family office*? Más de la mitad de los *family office* en España, un 55% en concreto, reconoce que no ha modificado su estrategia de inversión como consecuencia de la crisis del Covid, según se recoge en los resultados del estudio sobre el impacto más allá de la inversión estratégica, elaborado por Deloitte y Family Office Managers Meetings (FOMM).

La alternativa más habitual para invertir el patrimonio familiar de los *family office* españoles, donde concentran sus inversiones, es en *real estate* (44%) y en activos financieros (32%). También en otros activos, como *commodities*, arte o filantropía, que representan el 6% de la inversión, según el informe de Deloitte.

700 **Los patrimonios familiares invirtieron 700 millones de euros en inmuebles en 2020**

La crisis sanitaria del Covid ha otorgado ciertos niveles de riesgo en determinadas inversiones en inmobiliario y los cambios que en principio parecían coyunturales podrían convertirse en estructurales. Aun así, los *family office* sigue teniendo mucho interés en el sector inmobiliario y las decisiones se toman en función de la capacidad económica del *family office* y del riesgo que esté dispuesto a asumir, según los expertos del sector.

Los inversores buscan el modelo 'built to rent', construir para alquilar. Alberto Martín Escudero

Los *family office* están centrando su estrategia en buscar oportunidades de compra y en rotar los patrimonios inmobiliarios de estos inversores para aprovechar el momento incorporando nuevas oportunidades a sus portfolios. Las familias siguen dispuestas a invertir, pero ahora más que nunca buscan el producto perfecto. El sector residencial y sobre todo el alquiler (*built to rent*), oficinas, locales comerciales, logística de última milla y hoteles son los activos más demandados por estos inversores en 2021.

Martin de Abbad Fabra, director en Arcano Wealth Advisors afirma que "van a generarse buenas oportunidades a corto plazo. El GAP precio comprador-precio vendedor se va a ir acercando y habrá buenas inversiones inmobiliarias. Los hoteles van a ser una buena oportunidad de inversión y hay que tener muy en cuenta este sector porque cuando acaba la crisis sanitaria será un sector en crecimiento".

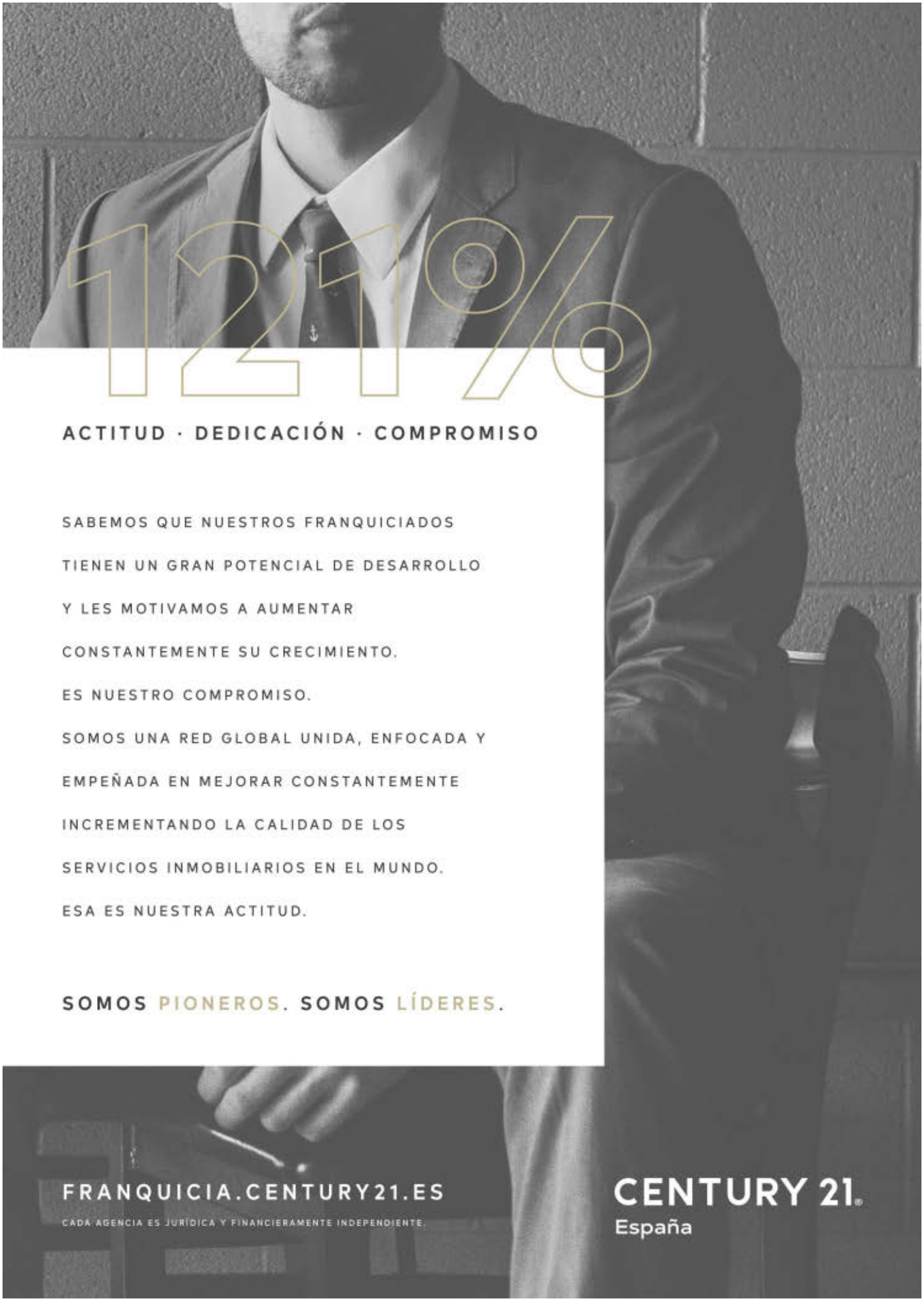
Por lo que respecta a la rentabilidad, el contexto en el que vivimos ha alterado tanto los patrones de uso y ocupación de los espacios, el nivel de concentración de las personas y su movilidad y desplazamientos. Existe gran incertidumbre en la valoración de la rentabilidad futura de las inversiones individuales por lo que se tiende a diversificar las carteras en busca de una estabilidad.

Entre los elementos que marcan la rentabilidad de una inversión está la seguridad jurídica a la hora de planificar proyectos de inversión dentro y fuera de España. Los continuos cambios normativos en España desincentivan la inversión extranjera y los expertos del sector piensan que es necesario consensuar entre todos los *players* del sector los controles, normas y reglas del mercado para generar un marco estable.

"Normalmente si tú estás en Europa piensas que tenemos ciertas reglas que se van a mantener. Por ejemplo, ahora Portugal está de moda porque ha tomado ciertas medidas para incentivar las inversiones y está funcionando muy bien. De hecho, nosotros hemos invertido en Portugal. También hay otros países como Grecia que ha sufrido mucho por las crisis y sus precios han bajado y hay oportunidades. Creo que todo depende del riesgo que cada uno quiera asumir. Históricamente muchos grandes fondos institucionales invertían en Londres que no da mucha rentabilidad, pero tienes más seguridad jurídica y en Alemania pasa lo mismo, las rentabilidades son bajísimas, pero hay más seguridad jurídica. Cada uno tiene que ver dónde está su hueco, a mayor seguridad jurídica menos rentabilidad y a menor seguridad jurídica más rentabilidad", explica Carlos Aguayo.

> **Se necesita seguridad jurídica en los proyectos de inversión dentro y fuera de España**

Para Carolina Martos, además de la seguridad jurídica para generar rentabilidad, a nivel interno hay que centrarse en el cliente y por tanto, adecuar la inversión a los requerimientos de la demanda que son cambiantes. "Se debe de innovar en el inmobiliario y adelantarnos a los futuros usos que nos vienen determinados por las tendencias demográficas y sociales. Ahora hay una tendencia hacia la movilidad, el pago por uso y los hábitos de consumo y se tiene que contemplar también en nuestras carteras de inversión y diversificar hacia el *coliving*, *coworking*, logística de última milla, *built to rent*, etc. Todo esto hace que internamente garantices la rentabilidad a tus inversiones, pero también, con seguridad jurídica como elemento externo."


121%
ACTITUD · DEDICACIÓN · COMPROMISO
SABEMOS QUE NUESTROS FRANQUICIADOS
TIENEN UN GRAN POTENCIAL DE DESARROLLO
Y LES MOTIVAMOS A AUMENTAR
CONSTANTEMENTE SU CRECIMIENTO.
ES NUESTRO COMPROMISO.
SOMOS UNA RED GLOBAL UNIDA, ENFOCADA Y
EMPEÑADA EN MEJORAR CONSTANTEMENTE
INCREMENTANDO LA CALIDAD DE LOS
SERVICIOS INMOBILIARIOS EN EL MUNDO.
ESA ES NUESTRA ACTITUD.
SOMOS PIONEROS. SOMOS LÍDERES.
FRANQUICIA.CENTURY21.ES
CADA AGENCIA ES JURÍDICA Y FINANCIERAMENTE INDEPENDIENTE.
CENTURY 21
España

Madrid duplica la inversión de Barcelona en oficinas

La capital de España registró 1.173 millones en 2020 mientras que la ciudad condal alcanzó 476 millones, según JLL. La oferta futura de ambas ciudades sumarán 639.400 metros.

El Economista. Fotos: istock

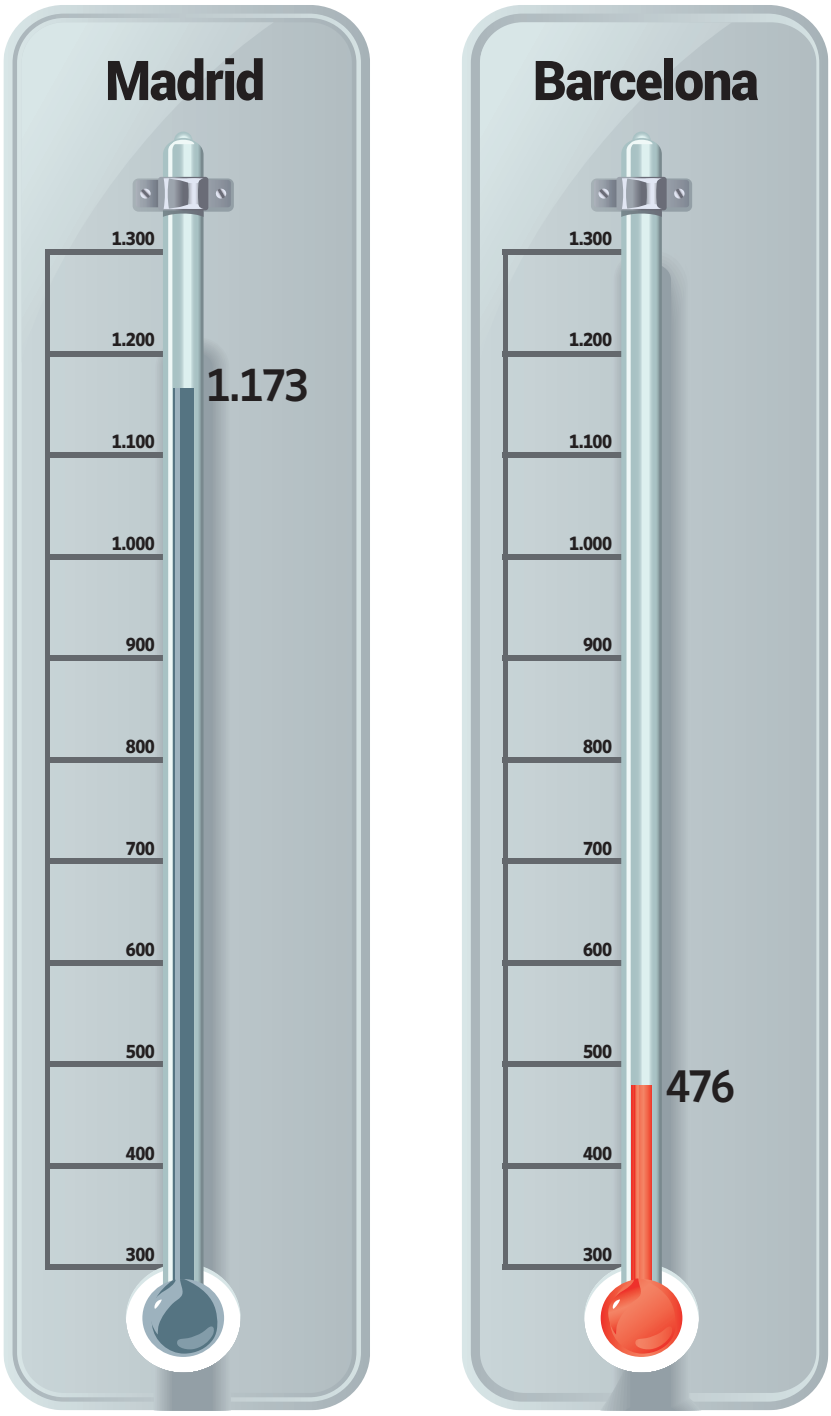
La inversión de oficinas en España superó los 1.700 millones de euros en el conjunto de 2020, con un descenso significativo del 78% al año (-64% si excluimos la operación del Santander en 2019, de unos 3.200 millones de euros), según la consultora JLL. En Madrid, el volumen acumulado en 2020 sumó unos 1.173 millones de euros, lo que representó un descenso anual del 80% (-58% excluyendo la operación del Santander en 2019). En Barcelona, la inversión rondó los 476 millones de euros en 2020, registrando una caída anual del 73%. En cuanto a la contratación, el alquiler de oficinas en España se ha visto significativamente impactado por la pandemia. Así, la contratación cayó un 42% en Madrid durante 2020 (hasta los 334.000 m²), mientras que en Barcelona el descenso fue más notable (-64%), con alrededor de 140.000 metros, influido por la baja disponibilidad. La ocupación en ambas ciudades superó los 470.000 metros durante 2020, con una disminución del 51% al año.

Para 2021, las previsiones de JLL para este sector son alentadoras, ya que se prevé un fuerte repunte de la contratación que rondará el 50% en Barcelona y estará cercano al 20% en Madrid. Tras decretar el estado de alarma En España, el ascenso de las rentas prime se paralizó, por lo que los precios de referencia del cuarto trimestre de 2020 se redujeron con respecto al año anterior, entre un 1-2% en Madrid y Barcelona. JLL, espera que las rentas vuelvan a subir en los próximos años, con previsiones de volver a los niveles precovid en el medio plazo.

Sobre la oferta futura de oficinas, a nivel nacional, Madrid cuenta con un *stock* de oficinas que ronda los 15 millones de metros cuadrados, ocupando la sexta posición en el *ranking* de grandes ciudades de Europa. El *stock* de Barcelona es algo menor, con alrededor de 6 millones de metros cuadrados, pero también se encuentra entre los principales mercados europeos. La oferta futura conjunta en Madrid y Barcelona añadirá más de 639.400 metros al *stock* actual de oficinas en los próximos dos años.

Inversión en oficinas en 2020

En millones de €



Fuente: JLL.

elEconomista

En España

Aedas Homes entrega a Ares su primera promoción de 'build to rent'

Aedas Homes se convirtió en 2019 en la primera gran promotora de viviendas en España que alcanzó un acuerdo para desarrollar proyectos llave en mano -*build to rent*- para un inversor institucional especializado. Fruto del acuerdo alcanzado con Ares Management, Aedas Homes ha entregado la primera promoción *built to rent* en Torrejón de Ardoz, formada por 103 viviendas de 2 y 3 dormitorios. Las viviendas disponen de garaje y trastero y la urbanización cuenta con piscina y áreas ajardinadas. Esta promoción es la primera que entregará la compañía en los próximos años y este verano dará las llaves de un segundo proyecto con 91 viviendas en Alcalá de Henares, también a Ares Management. A ellas se unirán en el futuro los otros cinco residenciales para 655 viviendas acordados con Grupo Lar y Primonial y las dos promociones en Madrid para 288 viviendas vendidas a Lazora.

En Barcelona

Henderson Park y Hines venden por 97 millones una residencia de estudiantes

Henderson Park y Hines han llegado a un acuerdo para vender a Commerz Real AG una residencia de estudiantes en Barcelona. La operación, que se ha estructurado a través de un acuerdo de *forward funding*, se ha cerrado por 97 millones de euros, según confirman distintas fuentes del sector a elEconomista. El activo que se transacciona es una residencia de estudiantes de 743 camas que está en construcción y se encuentra en el 22@. Commerz Real AG ha adquirido este proyecto en nombre del Commerz Real Institutional Smart Living Europe Fund. Henderson Park y Hines adquirieron el complejo en agosto de 2018 y, posteriormente, han avanzado en el desarrollo del proyecto, cuya finalización está prevista para el inicio del curso académico 2022/2023. Una vez completado, el complejo dispondrá de 20.000 m2 sobre rasante y 6.079 m2 bajo suelo, con capacidad para 743 estudiantes.

'Retail'

Unibail Rodamco y Zalando firman un acuerdo estratégico en España

Unibail-Rodamco-Westfield ha firmado un acuerdo con Zalando, que permitirá el acceso de sus operadores a la mayor plataforma *online* de moda en Europa. Con esta colaboración, materializada a través del programa *Connected Retail de Zalando*, los *retailers* de Unibail contarán con un nuevo canal disponible para realizar sus ventas, llegando a un mayor número de clientes. *Connected Retail* se lanzó en España en 2020 con el objetivo de que las tiendas físicas pudiesen acceder a la base de clientes de Zalando y vender a través de la plataforma, combinando el comercio *online* y *offline*. El acuerdo ofrece a los *retailers* de URW conectar sus tiendas físicas con la demanda *online*, potenciando ambas formas de compra y logrando una omnicanalidad. Por su parte, los clientes de Zalando tendrán acceso a una mayor oferta de productos y podrán disfrutar de su compra con mayor rapidez.

Primer trimestre

El mercado residencial en alquiler lidera la inversión del inmobiliario en 2021

El mercado residencial en alquiler ha sido el gran protagonista del mercado de inversión durante el primer trimestre del año, canalizando el 38% del capital invertido hasta el 1 de abril, con 705 millones de euros, según las cifras del Informe del Mercado de Inversión en España de BNP Paribas Real. El incremento de la demanda por parte de los usuarios motivado por las dificultades de acceso al mercado de compra venta o la movilidad laboral, la ausencia de producto estandarizado, una gestión más sencilla, unido a una optimización en los costes y unas rentabilidades atractivas están empujando a los inversores a este segmento. En segunda posición está el sector de oficinas, con el 20% de la inversión registrada en el primer trimestre, con un volumen de 362 millones de euros, lo que supone un ajuste del 10% sobre el trimestre anterior, pero en línea con la media del periodo Covid-19.

Francisco Nisa
Delegado de Construcción Industrializada de Grupo Avintia

Los datos son el nuevo lenguaje de la construcción

Si hay un sector relativamente reciente que está viviendo un acelerón sin precedentes -y sobre el que se vaticina un crecimiento sin parangón-, ese es el de las casas industrializadas. Hasta ahora, la construcción siempre ha tenido el comportamiento de un sector tradicional, donde su evolución hacia la digitalización ha sido mucho más pausada en comparación con otros sectores donde sí se ha producido a un ritmo vertiginoso, como puede ser el financiero o bancario.

Sin embargo, una vez que ha cogido pista para despegue hacia la industrialización, ya no hay marcha atrás, no hay retroceso. Si 2019 ya fue un punto de inflexión para la construcción industrializada en España, 2020 no ha hecho más que potenciarla con ansias de producir nuevas viviendas para abastecer a un mercado nacional en crecimiento exponencial.

No obstante, aun hablamos de cifras relativamente bajas en nuestro país. Según *Panelized modular building systems market-growth, trends, and forecast (2020 - 2025)*, el informe publicado por la consultora Mordor Intelligence, España se encuentra entre los países con una ratio de crecimiento medio en lo referente a la construcción industrializada, en conjunto con el resto de Europa, Norte de Asia y África; siendo las regiones con más alto ratio de crecimiento el Sur de Asia y Australia. Y aun nos encontramos lejos de América del Norte, región que lidera la cuota de mercado mundial al estar experimentando un fuerte crecimiento y fortalecimiento de la industria, donde cerca del 40% de los contratistas de EE UU contemplan la construcción modular como parte de sus futuras iniciativas estratégicas de construcción.

Aunque todavía distan las cifras, la industrializada en España ha vivido un crecimiento en el último lustro mayor que cualquier otro fenómeno que se haya producido -hasta ahora- en este sector tan convencional. Y es que, aunque tarde, la construcción en nuestro país se ha percatado de que aquellos sectores más digitalizados son los que mejor están sobrellevando las crisis y, posiblemente, serán los de mejor pronóstico de crecimiento al no haber tenido que partir desde cero en medio de un contexto de pandemia como el que estamos atravesando.

Sin duda, a nivel industrial, nos encontramos ante un mundo en el que el *big data*, la inteligencia artificial o el internet de las cosas se erigen como el abecedario que forma las palabras del nuevo lenguaje de la construcción. Un sector en el que los datos actúan como el tradicional cemento, los cuales interactúan y se complementan a lo largo de todo el proceso para mejorar en eficiencia en toda la cadena de producción y hacer que ésta sea más rentable, más eficiente, más competitiva.

Es aquí donde radica el éxito y donde está la catarsis de la construcción tal y como la entendíamos hasta ahora: en la aplicación de sistemas digitales tanto en el proceso de obra industrializada como por parte de todo el equipo de obra, que ha pasado de manejar planos impresos a disponer de toda la documentación necesaria en soporte digital, con el fin de que el proceso y ciclo constructivo esté -de principio a fin- lo más digitalizado posible. Un hecho que nos permitirá acortar cada vez más la ventaja que nos sacan regiones como Norteamérica o el norte de Europa.

En el amplio universo de la construcción industrializada, la metodología y programas de trabajo de los empleados permite evitar que haya incongruencia y agiliza la toma de decisiones. Un hecho que favorece agregar valor a la organización al dejar un menor margen a la improvisación a lo largo de la obra, ya que todo parte de un estudio previo y todos los agentes implicados trabajan de forma coordinada.

El 'big data', la inteligencia artificial o el Internet de las cosas, se erigen como el abecedario del nuevo lenguaje en construcción

Todas las innovaciones que se están produciendo en los últimos años están acelerando la inevitable transformación digital del sector de la construcción, dando lugar a un cambio cultural en las compañías del sector donde la sostenibilidad juega cada vez un papel más determinante y decisivo a la hora de planificar nuevas viviendas.

La adopción de nuevos modelos y metodologías como BIM *(Building Information Modeling)* están permitiendo que todos los agentes que participan en el ciclo constructivo (promotor, constructor, industriales, arquitectos, ingenieros, consultores energéticos…) dispongan de toda la información necesaria y puedan coordinarse de forma eficiente durante el diseño, la construcción y el mantenimiento de este.

No obstante, aunque parezca un proceso fácil, no lo está siendo. Llegar al punto donde estamos hoy es fruto del trabajo de muchos años y, aun así, todavía queda mucho camino por recorrer, mucha innovación por aplicar y muchos prejuicios por superar para que la industrializada sea el modelo elegido para construir en España en el medio plazo. Y es que, solo con la digitalización por bandera, se podrá liderar la revolución de los procesos.

Un liderazgo que vendrá marcado desde dentro de las propias organizaciones, pero para el que también necesitarán apoyarse e ir de la mano de los mejores en sus respectivos sectores, con el fin de garantizar que contamos para ello con la última vanguardia en construcción y los equipos y procesos alcancen así su máxima productividad.

Aunque nuestro país es una potencia mundial en el sector de la construcción, con empresas punteras en ámbitos como el civil, la ingeniería o fabricación de materiales del sector, aún nos encontramos a gran distancia de otros países más avanzados en viviendas prefabricadas.

Solo con un cambio de mentalidad de todos los actores del sector será posible el impulso y crecimiento de las soluciones industrializadas desde las fases iniciales del diseño, apoyándonos unos a otros como empresas líderes para abanderar esta nueva era de la construcción en España.

Las 10 reglas principales para construir un edificio sostenible

La promotora Vía Ágora elabora un decálogo de principios para diseñar, construir y comercializar inmuebles que se puedan mantener durante largo tiempo sin agotar los recursos o causar graves daños al medioambiente

Luzmelia Torres. Fotos: iStock

El 25 de septiembre de 2015, los líderes mundiales adoptaron un conjunto de objetivos globales para erradicar la pobreza, proteger el planeta y asegurar la prosperidad para todos como parte de una nueva agenda de desarrollo sostenible. Cada objetivo tiene metas específicas que deben alcanzarse en los próximos 15 años. La sostenibilidad especialmente en ecología y economía, significa que se puede mantener durante largo tiempo sin agotar los recursos o causar grave daño al medioambiente. ¿Cómo puede contribuir el sector inmobiliario a la sostenibilidad?

El compromiso del sector para lograr un mundo más sostenible es esencial. La Agencia Internacional de la Energía apunta que "la energía incorporada y las emisiones de gases de efecto invernadero debidas a la construcción de edificios y obras de ingeniería civil representan el 20% del consumo total de energía y de las emisiones del mundo". Un perjuicio pa-

ra el medio ambiente al que habría que sumar los efectos negativos que provocan los inmuebles residenciales durante toda su vida útil. Por ello, las principales empresas de la industria inmobiliaria del país ya trabajan para alinear sus actividades con los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenibles) de la Agenda 2030.

"En Vía Ágora el enfoque es el del triple balance. Una empresa con un triple balance es una organización que presenta un resultado económico, pero que también mide la huella ecológica de sus actividades y el impacto social de sus acciones de responsabilidad social. Desde esa triple perspectiva, las empresas consiguen ser económicamente responsables, ecológicamente respetuosas y socialmente comprometida. Por ello, la preocupación del sector por la vivienda sostenible no implica solo que se cumpla con los más altos estándares de eficiencia energética, sino también tener en cuenta los materiales y recursos utilizados a lo largo de su vida: desde su fabricación y materias primas utilizadas hasta su posible deconstrucción o demolición, teniendo en cuenta la circularidad" explica Sandra Llorente directora general técnica de Vía Ágora.

De este modo, en Vía Ágora han elaborado las 10 reglas principales a la hora de diseñar, construir y comercializar los edificios para que sean sostenibles:

1. -Ubicación de las viviendas y orientación, optimizando el soleamiento y utilizando principios de arquitectura bioclimática para su concepción.

2. -Eficiencia de las instalaciones, buscado menor demanda para iguales o mejores condiciones de confort, como ventilación doble flujo, suelo radiante y refrescante, etc.

3. -Energía primaria renovable, no solo se disminuye la cantidad de energía necesaria, sino que además se hace que ésta sea renovable, como aerotermia, geotermia, paneles fotovoltaicos, etc.

Las inmobiliarias ya trabajan para alinear sus actividades con los ODS de la Agenda 2030

4. -Implementación de sistemas industrializados: uso de sistemas en seco que tienen una menor huella y permiten su trazabilidad y optimización.

5. -Hacer un consumo responsable de agua: durante la vida útil del edificio mediante estrategias de ahorro de agua, como reguladores de caudal y minimizando el impacto durante el proceso de ejecución mediante el uso de sistemas industrializados.

6. -Fomento de la economía circular, poniendo especial hincapié en los residuos de construcción. Para ello la Fundación Gomez Pintado ha firmado un acuerdo con la Escuela Técnica Superior de Edificación de la Universidad Politécnica de Madrid para realizar un proyecto que cuantifique y valorice estos residuos.

7. -La descarbonización, fomentando el uso de la madera en los sistemas constructivos, así como materiales que tengan su declaración ambiental de producto.

8. -Implementación de materiales hechos en España, para fomentar la industria nacional, la innovación tecnológica en los fabricantes y minimizar el impacto del transporte.

9. -Impulsar la digitalización en vivienda y proceso, desde la arquitectura generativa, inteligencia artifi-

cial, metodología BIM, gemelos virtuales, comercialización con herramientas *proptech*, firmas digitales, cadenas *blockchain*, etc.

10. -Incluir en el proceso constructivo filosofía de *Lean Construction*, como el sistema del último planificador, contratos de libros abiertos, acuerdos colaborativos, etc.

Toda la obra nueva que sale al mercado actualmente está sujeta a unas exigencias técnicas de eficiencia. "Aproximadamente un 18-20% de la vivienda que se vende en España es de algún modo sostenible. Obviamente, hay grados en la implantación de sostenibilidad, siempre hay quien ofrece un producto básico y quien ofrece un producto *premium*. Pero, se va a producir un cambio importante con la entrada en vigor el pasado 24 de septiembre de las modificaciones del CTE aprobado en 2019", apunta Sandra Llorente.

Los nuevos requisitos que adecuan la norma española de edificación a la Directiva 2010/31/UE van a suponer un cambio sustancial en los estándares energéticos. El objetivo de dicha directiva es impulsar la sostenibilidad global a través del sector de la construcción reduciendo sus emisiones y ahorrando en la demanda energética de los edificios, y en estos aspectos esta norma, este CTE modificado, se hace mucho más exigente, por lo que podemos afirmar que caminamos hacia edificios de consumo casi nulo y potenciando las energías renovables. De modo que a partir de ahora las viviendas de obra nueva que salgan al mercado, no solo van a ser sostenibles, sino que lo van a ser con estándares muy elevados.

Las ventajas de tener una vivienda sostenible frente a una vivienda tradicional se pueden resumir en tres. Ventajas económicas. El cliente va a tener un ahorro en su factura energética. Si comparamos una vivienda normal con una que cuente con estándares óptimos en sostenibilidad, se manejan cifras en el mercado que hablan de reducir el consumo de energía hasta un 80% y el de agua un 40%.

80% **Con una vivienda sostenible puedes reducir hasta un 80% el consumo de energía**

Ventajas en salud y bienestar. El cliente va a vivir mejor, y va a disfrutar más del tiempo en su casa. Hoy en día con la pandemia este aspecto es uno de los más demandados a la hora de adquirir una vivienda, y por último, ventajas en la mejora del medio ambiente y del entorno. Ya no se entiende este aspecto como algo lejano, sino que es algo que ya nos toca a todos.

Diseñamos
Pensando en ti

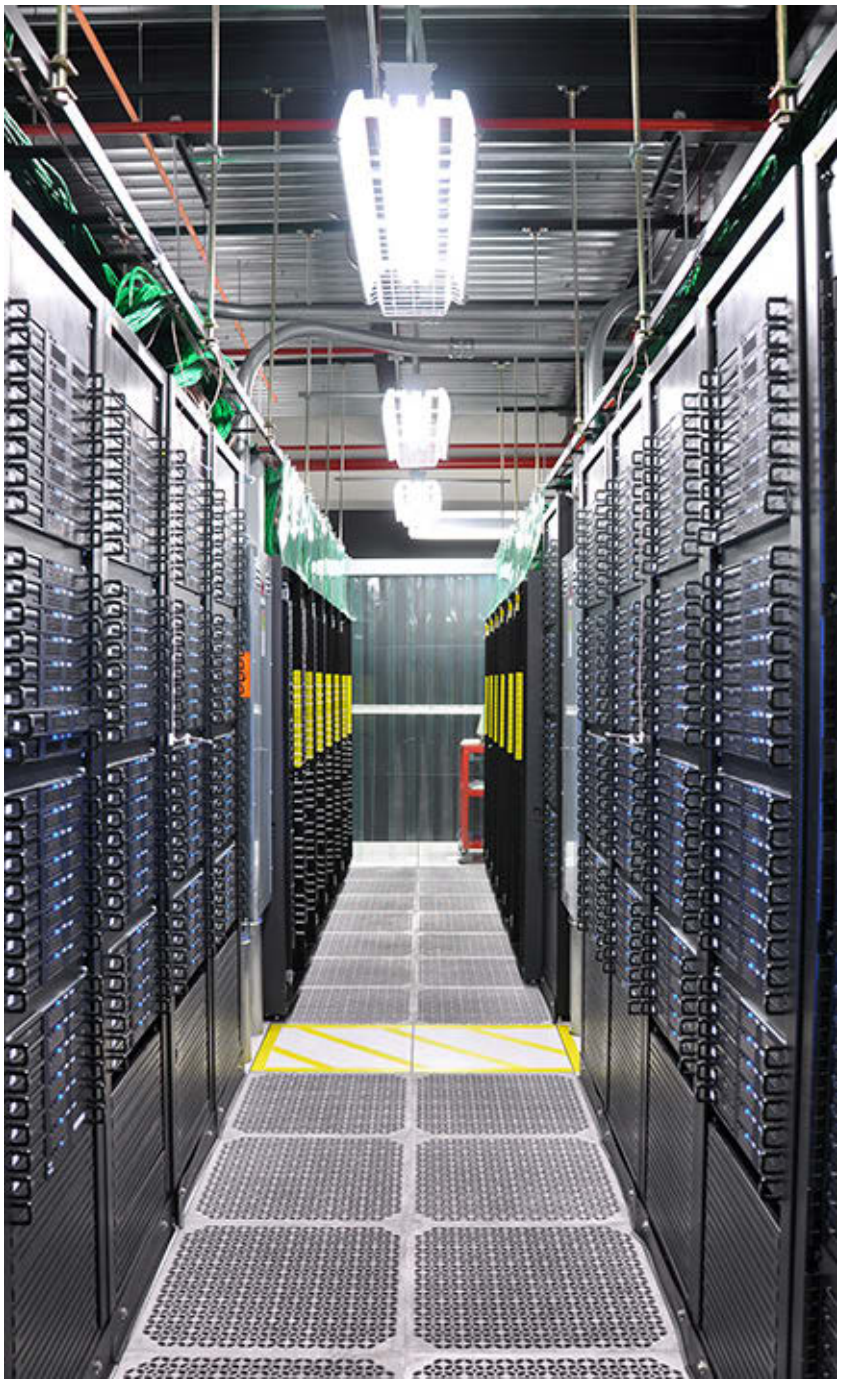
ESPACIOS AMPLIOS Y LUMINOSOS

Gestilar
www.gestilar.es

Los centros de datos, el activo más perseguido por el inversor en 2021

Presentan una oportunidad de negocio para un sector emergente con una rentabilidad de hasta el 20%. Los grandes fondos comienzan a aproximarse a este mercado ante la falta de infraestructuras digitales que cubran esta demanda. Se prevé un crecimiento del 13,8% del número de centros de datos en 2021

Luzmelia Torres. Fotos: iStock



En un 'Data Center' se concentran los recursos de computación de la empresa.

El sector de los centros de datos en España o 'Data Center' se han convertido en el activo inmobiliario más buscado por el inversor en 2021. Tras la aceleración de la transformación digital de las empresas provocada por la pandemia, hemos visto como se aumentaba el tráfico de Internet durante el confinamiento lo que ha generado una mayor necesidad por parte de las compañías de tener un gran volumen de información alojado en centros especializados. A esto hay que sumar las previsiones de demanda con el despliegue del 5G a corto plazo que hará que los centros de datos hoy en día sean un activo alternativo muy atractivo para los inversores inmobiliarios.

Si volvemos la vista atrás para entender lo que hoy es un centro de datos, sólo tenemos que pensar en lo importante que para nosotros era a nivel personal que un ordenador tuviera capacidad de almacenamiento. Cuantos más megas, gigas y finalmente teras, mejor, porque así podíamos almacenar todo nuestro mundo digital -documentos, fotos, música, etc.-. Y si no era suficiente teníamos que disponer de un disco duro externo. Si todo eso lo llevamos al plano de la oficina, el centro de almacenamiento de todos los datos era un cuarto lleno de servidores que era el cerebro de la compañía y al que sólo podía acceder el responsable de informática de la empresa. Pero como el mundo tecnológico avanza muy rápido todo esto forma parte del pasado, aunque solo hayan pasado unos años. Hoy, los ordenadores, teléfonos y cualquier aparato tecnológico ya tiene lo suficiente para funcionar con su sistema operativo porque ahora todo se almacena "en la nube". La música la tenemos en Spotify, las fotos en ICloud y así un sin fin de cosas.

"El *cloud computing* o computación en la nube es un término general para la prestación de servicios alojados a través de Internet, y permite a las empresas consumir recursos informáticos como una utilidad -igual que por ejemplo el consumo de la electricidad- en lugar de tener que construir y mantener infraestructuras de computación en tu casa o tus oficinas. Que es lo que todos a nivel de usuario tenemos en Google Drive, Dropbox o OneDrive o si somos una plataforma como Netflix hablaríamos de Amazon

El mayor desarrollo en España es un campus de tres centros de datos en Aragón por parte de Amazon Web Services. '

Web Services. Pero no sólo eso, el internet de las cosas, las *smart cities*, los vehículos autónomos, todo ese futuro presente requiere del *cloud computing*", explica Alfredo Díaz-Araque, consultor en proptech.

Lo cierto es que esta"nube" tiene que ocupar un espacio físico y tal como recogía la revista *Wired* en su artículo *Las Fábricas de la Información* de George Gilder, "el PC de escritorio está muerto. Bienvenido a la nube de Internet, donde un número enorme de instalaciones en todo el planeta almacenarán todos los datos que usted podrá usar alguna vez en su vida". Pues bien, esas "instalaciones" de las que hablaba Gilder, hoy son centros de datos.

Un *data center* o un centro de procesamiento de datos (CPD) es la ubicación física donde se concentran los recursos necesarios de computación de una organización o proveedor de servicios. Según la consultora CBRE, la demanda de centros de datos está aumentando y augura que el número de centros de datos crecerá un 13,8% en 2021.

"Hay que destacar que durante la pandemia, los centros de datos trabajaron horas extra, organizando nuestras reuniones de Zoom y transmitiendo conversaciones con la familia, por lo que en 2021, el camino hacia la seguridad en los ingresos de activos inmobiliarios, será para muchos inversores los activos en los que la tecnología está implicada de una manera u otra", asegura Alfredo Díaz-Araque.

En un informe de PwC "Emerging Trend in Real Estate" Europe 2021 se recoge la dependencia continua de la tecnología bien para el desarrollo del trabajo en remoto lo que influirá en el futuro de las oficinas, como para el cambio del comercio minorista físico a *online* que ha aumentado más allá de todas las expectativas en 2020. Todas estas circunstancias hacen que los centros de datos se sitúen a la cabeza en cuanto activos más atractivos en 2021, seguidos por la logística.

3.000 **Sólo en infraestructuras físicas se estima una inversión de 3.000 millones en cinco años**

Para la consultora Gesvalt, "este escenario presenta una importante oportunidad para un sector emergente y con una rentabilidad de hasta el 20%. Los grandes fondos comienzan a aproximarse a este mercado ante la falta de infraestructuras digitales que cubran la demanda".

La mayor parte de la inversión en centros de datos se realiza en centros específicos. Si hablamos de Estados Unidos sobre todo se concentran en el norte de Virginia, DFW, Chicago, Silicon Valley, Phoenix y Atlanta. También existen instalaciones más pequeñas en todas las áreas metropolitanas impor-

No hay suelo suficiente que cumpla con los requisitos de este negocio.

tantes que están librando una batalla contra los gigantes del alojamiento de datos. La economía de escala para los centros de datos significa que las instalaciones son cada vez más grandes, lo que les permite reducir cada vez más las tarifas de alojamiento, lo que empuja a los jugadores más pequeños fuera del mercado. En un reciente informe de gastos en centros de datos por la consultora Gartner apuntaba que "el gasto en infraestructura de centros de datos globales alcanzará los 200 mil millones de dólares en el 2021, un 6% más que en 2020".

Si nos vamos a España para ver cuál es la situación actual del sector de centros de datos, Alfredo Díaz-Araque afirma que "la situación es análoga a la que tenían nuestros comparables europeos, que son Frankfurt, Londres, Ámsterdam y París, a mediados de la pasada década. España presenta una oportunidad de desarrollo de este tipo de infraestructuras atrayendo grandes inversiones a nuestro país. Se estima que, sólo en infraestructuras físicas, la nueva inversión directa podría alcanzar la cifra de 3.000 millones de euros durante los próximos cinco años".

Todos los expertos apuntan que Madrid es el lugar idóneo para la siguiente ola de crecimiento de *data centers*, pero el sector tiene que afrontar algunos retos para llegar a ser un *hub* digital en el sur de Europa. Por un lado, se enfrenta a obstáculos, como es el de la disponibilidad de suelo en las principales ciudades, en las cercanías de los grandes centros de producción energética y de las rutas actuales de fibra. Todo esto lleva a los promotores de centros de datos a competir en precio por las oportunidades de suelo existente que cumplan con los requisitos buscados para este modelo de negocio.

Por otro lado, es necesario que exista un marco regulatorio y jurídico estable que permita resol-

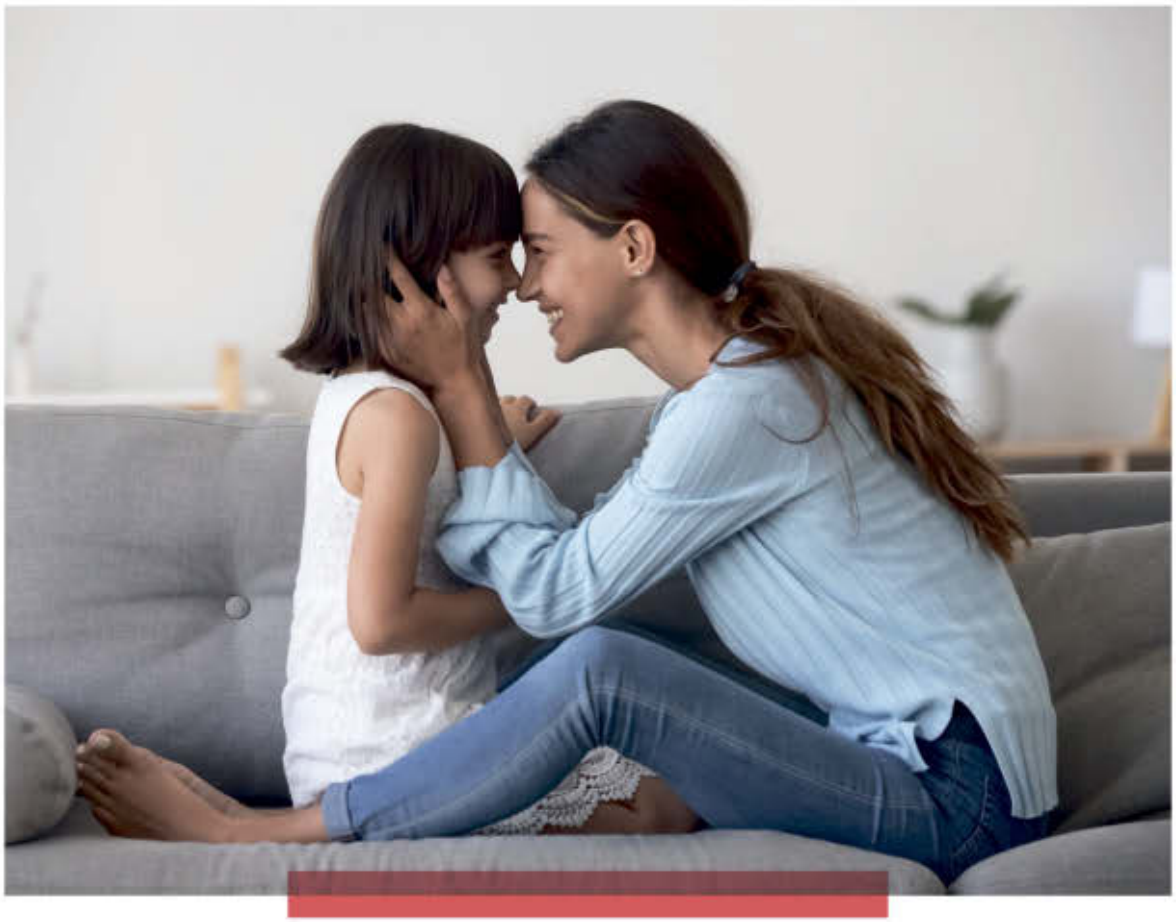
> **Madrid es el lugar idóneo para ser el 'hub digital' del sur de Europa**

ver tantas incertidumbres como la disponibilidad de recursos para la construcción y operación; suficiente mano de obra cualificada o empresas de servicios especializados; facilidad y cercanía a infraestructuras de transporte que permitan la agilidad en los accesos; capacidad de expansión en terreno, energía o ecosistema de empresas para ampliar la oferta de servicios; competitividad de costes en la fase de construcción y los de operación; estabilidad económica, política, empresarial, jurídica y medioambiental; y atraer inversión extranjera.

"Madrid tiene a su favor su posición geográfica en el centro de la Península Ibérica, puerta de entrada a África y América; y la cada vez mayor llegada de cables submarinos que confluyen en Madrid desde las distintas costas y donde se interconectan con centros de datos y operadores de comunicaciones", señalan desde la asociación @asLan formada por más de 100 empresas tecnológicas.

Actualmente el desarrollo más grande en España de centros de datos es la construcción de un campus de tres centros en Aragón por parte de Amazon Web Services. Cada uno de ellos contará con más de 100 megavatios (MW) de potencia y sus obras ya han comenzado. Este proyecto ha convertido a España en el mercado de más rápido crecimiento en Europa en lo que se refiere a centros de datos. Google y Microsoft también han confirmado sus previsiones de abrir nuevas regiones de nubes en España, lo que ha provocado un aumento de la actividad de desarrollo de estos activos.

Neinor HOMES



TE ACOMPAÑAMOS
A CONSTRUIR
TU NUEVO HOGAR

900 11 00 22 · neinorhomes.com

Juan Valsechi
Asesor independiente

El acceso a viviendas para jóvenes

Existirán tendencias en la arquitectura, las desarrolladoras y la banca que marcarán la vivienda 2021? Los años 2020/2021 son un punto de inflexión no solo en la forma en que las personas concebirán sus viviendas, sino como tendrán acceso a ellas. Pero ¿cambiará realmente la totalidad de la arquitectura y su entorno o se deberá seguir buscando y creando otros modelos de diseños arquitectónicos y financieros para llegar a todas las personas, en especial los jóvenes y los hogares unipersonales?

Es sabido que tanto la banca como las desarrolladoras estudian vías para facilitar el acceso de los jóvenes a las hipotecas, ya que hoy día para comprar una vivienda se requiere tener un ahorro previo de al menos el 20% del precio. Difícilmente alguna entidad crediticia financie por encima del 80% del valor, sin tener en cuenta que además para los interesados existen otros gastos al momento de la compra. Los jóvenes pueden no tener ahorros, pero si capacidad de compra como para pagar las cuotas hipotecarias; lo que nos deja una brecha del 20% a solucionar de manera total -no un 15%-, coherente y consensuada entre todos los actores intervinientes.

Permítanme dejar en claro que la complejidad del problema en sí mismo no es el problema; más bien, son algunas formas irracionales, arbitrarias y conservadoras que complican la estructura y comprometen la integridad del acceso a la vivienda. Cada vez que se comienza un proyecto, los involucrados deberían hacerse la siguiente pregunta: ¿Cómo podemos hacer el proyecto arquitectónica y financieramente accesible para los jóvenes? La sinergia es la clave para que con todas las personas, jóvenes y no tan jóvenes puedan acceder a una vivienda propia. Los arquitectos adaptan sus diseños a los nuevos requerimientos post pandemia ya que la situación sanitaria ha operado un profundo cambio en nuestro día a día, pero la pregunta es, ¿estos cambios son para todos?

Mucho se ha escrito que, de la noche a la mañana, nuestras viviendas se han convertido en lugares de convivencia constante, trabajo, estudio y ocio, lo que nos ha llevado a pensar que los espacios en los que habitamos nos influyen directamente en todos los sentidos y, en la mayoría de los casos, no están adap-

tados para cubrir nuestras necesidades. ¿Pero estos intentos de cambios de paradigmas han venido para quedarse?, o ¿son una *moda* solo para una mínima parte de la población, no contemplando a hogares como pueden ser los unipersonales en donde la mayoría son jóvenes?

Generalmente los préstamos hipotecarios están pensados para que la suma de los ingresos de una pareja sean los que respalden el acceso a la hipoteca, por lo cual ese punto, sumado al costo del valor del metro cuadrado son unos de los principales problemas a enfrentar a la hora de acceder a una vivienda en propiedad. Corresponde a los profesionales de cada sector adaptar diseños arquitectónicos y financieros a la realidad post pandemia desde un doble enfoque, ya que no deberán solo contemplar la solución *fácil* que es aumentar áreas, sino que deberán trabajar en equipo con otros profesionales para hacer que viviendas de pocos metros cuadrados sean seguras, acogedoras, luminosas, ventiladas y que se adapten a diferentes situaciones, dotándolas de mayores comodidades ergonómicas, de salubridad y por sobre todo de acceso financiero. Los cambios sociales pre y post pandemia, también deben dejar atrás normas ineficientes que acotan e impiden el real desarrollo disruptivo en la industria de la construcción.

Los profesionales de cada sector deberán adaptar diseños arquitectónicos y financieros a la realidad postpandemia

Se deberán repensar los monoambientes y otras soluciones de viviendas para jóvenes y no tan jóvenes en pocos metros cuadrados. Un gran aliado será la luz natural, ya que es la reguladora de los sistemas metabólicos y se ha demostrado que contribuye a la salud emocional, lo que la ha convertido en un elemento imprescindible a considerar en las viviendas; pero también influirá el tamaño de ésta y quien la habite. La vivencia física en la vivienda, fuera de los metros cuadrados construidos, continuará siendo insustituible por lo que la experiencia de compra comenzará en áreas comunes y seguras y se enriquecerá mediante la interacción y fusión de ambas variables (vivienda/zonas comunes). Asimismo, la relación entre viviendas debe evolucionar, hacia un concepto disruptivo que apuntara a la experiencia de vivir en un posible escenario de confinamiento, pero con herramientas que fortalezcan la relación entre las personas de las viviendas vecinas.

A modo de ejemplo, una aplicación de encuentros para distintas actividades en un mismo edificio o zona. Con una aplicación, quienes convivan en un mismo edificio o zona, podrán conocer más a sus vecinos a fin de mantener una relación sana ya sea porque tengan los mismos gustos, intereses o necesidades. Esto será muy valorado en hogares unipersonales. Muchas veces el contacto entre los propios vecinos es nulo por la vida diaria ya sea en versión normal, nueva normalidad o confinamiento. Esto implicaría aumentar los vínculos y no solo convivir físicamente en un área fija, sino que ayudara en muchos sentidos a combatir la soledad. Uno puede estar rodeado de personas y estar solo si no se comunica. La aplicación de *relacionamiento*, no persigue concretar encuentros amorosos, sino simplemente intentar desterrar la soledad con interacciones grupales.

El concepto es la búsqueda de *experiencias* que vayan más allá del vivir físicamente en una locación. Los metros cuadrados de cada vivienda deberían quedar *esfumados* en el colectivo habitacional. La explicación a este nuevo paradigma tiene cierta lógica: la idea no es que las personas solo *habiten* en sus apartamentos, sino que interactúen personalmente con ayuda digital para coordinar encuentros que serán un anclaje físico y ayudara a la salud mental.

Viviendas accesibles financieramente, manteniendo un orden urbanístico, pero no amordazando el acceso a las mismas, así como tampoco la creatividad de diseño sea cual sea la situación del componente familiar. La obsesión por el *cómo* no debe estancar el *cuándo*. La voluntad debe estar, y creo que ya no caben excusas. Hay que patear el tablero y hacerlo.

España ya tiene su primera socimi social: Primero H

Asocimi y Hogar Sí se unen para dar solución al sinhogarismo. El objetivo de esta nueva socimi es alcanzar 170 viviendas en tres años para las personas sin hogar

elEconomista.

Entre 2013 y 2020, el número de socimis registradas en España aumentó de 2 a 90. Según el Banco de España, existen en España 90 socimis (sociedades anónimas de inversión en el mercado inmobiliario) que están operativas a efectos de cotización, con una capitalización bursátil cercana a los 27.000 millones. Muchas son las que han saltado al mercado en estos últimos años especializadas en todo tipo de sectores, pero ninguna dirigida al sector social.

Primero H es la primera socimi social que se crea en España fruto de la alianza entre Asocimi, la Asociación Española de Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario, (Socimi), y Hogar Sí, entidad de iniciativa social que trabaja para combatir el sinhogarismo en España.

Momento de la firma entre Asocimi y Hogar Sí para crear Primero H , la primera socimi social en España. eE

Primero H va a contribuir a la lucha contra el sinhogarismo en España. istock

Se trata de una unión pionera en España, que ya existe a nivel internacional en Reino Unido y Australia, cuyo objetivo es generar mayores posibilidades de acceso a la vivienda en alquiler social a personas en situación de vulnerabilidad residencial.

"En España hay 33.000 personas sin hogar, de las que 8.000 están viviendo en el calle. El hecho de que haya gente viviendo en la calle en España es un fenómeno estructural que se debe principalmente a la falta de vivienda", asegura Marian Juste, presidenta del Patronato de la Fundación Hogar Sí. Por este motivo, ante la necesidad de ampliar el parque de vivienda asequible, Primero H, se configura como un proyecto innovador de inversión de impacto social que viene a aumentar el parque de vivienda en alquiler asequible. En este sentido, este vehículo persigue convertirse en el principal inversor de viviendas para alquiler asequible de España, contribuyendo a garantizar una vivienda digna para las personas más vulnerables. De igual modo, para los accionistas e inversores, pretende ser una atractiva fuente de ingresos a largo plazo y con un impacto social positivo. "El retorno que ofrecerá este vehículo rondará entre el 1,5% y el 2%", afirma Javier Basagoiti, presidente de Asocimi.

El objetivo de la nueva socimi será alcanzar las 170 viviendas en tres años. Así, se esperan conseguir 40 unidades antes de marzo de 2022 y en los dos años siguientes 70 en cada ejercicio. "En nuestro modelo de negocio estamos buscando una vivienda estándar que irá cambiando dependiendo de la plaza en la que compremos", explica Basagoiti, que afirma que primero arrancarán el proyecto en Madrid. Así, el directivo apunta que el objetivo de la socimi es adquirir viviendas a un precio de entre 60.000 y 70.000 euros, que con el capex de la reforma se elevará a una inversión total de unos 100.000 euros por vivienda".

La compra de pisos no será la única vía de crecimiento de Primero H, ya que también podrá aumentar su cartera mediante el canje de activos por acciones. "Todo el mundo podrá invertir en esta socimi. Es la alternativa perfecta para todos aquellos que quieran ayudar en este ámbito y además con un retorno de inversión", explica Basagoiti, que asegura que podrán participar tanto personas físicas, con inversión o canje de activos por acciones, como otras socimis o sociedades.

> **Hay 33.000 personas en España sin hogar y de las que 8.000 están viviendo en la calle**

Primero H garantiza a partes iguales el equilibrio entre inversión y acción social. En concreto, para el sector de las Socimis esta alianza supone potenciar la labor social destinada a procurar vivienda digna a personas vulnerables, y, por otro, demostrar el firme compromiso del sector con una actividad social. Por su parte, para Hogar SÍ se trata de un paso más en su objetivo de desarrollar soluciones basadas en vivienda que contribuyan a garantizar los derechos de las personas en situación de sinhogarismo.

Javier Basagoite está convencido de que es un proyecto que va a tener muy buena acogida. "Me consta que otras socimis que forman parte de la asociación y también de fuera han mostrado interés por el nuevo vehículo. También la administración se ha interesado por este proyecto pionero en España para combatir el sinhogarismo. Una iniciativa que va a contribuir a la lucha contra el sinhogarismo en nuestro país".

Alba Brualla
Directora de elEconomista Inmobiliaria

El sector inmobiliario es el más activo en transacciones

Poco a poco el sector inmobiliario está avanzando hacia la normalidad. Pese a que todavía queda mucho recorrido por delante este mercado sigue despertando el apetito de los inversores, que acumulan una liquidez histórica en España por los meses de parón a raíz de la crisis sanitaria. Todo ese capital que sobrevuela el mercado está esperando a que se despeje la incertidumbre que genera el Covid, una situación que podría empezar a darse en la segunda mitad del año, cuando los expertos esperan un aumento considerable de la actividad inversora. Según apunta CBRE, después de un año marcado por el Covid-19 y el consiguiente impacto en los volúmenes de inversión inmobiliaria en España, empieza a detectarse cierto optimismo entre los inversores inmobiliarios, ya que un 55% de los mismos prevé aumentar sus compras en 2021, tal y como se recoge en la encuesta EMEA Investor Survey 2021 de CBRE.

De momento, el primer trimestre del año se ha cerrado con una caída de la inversión del 32,9% respecto al cuarto trimestre de 2020 y del 45,1% frente al primer trimestre del año pasado, periodo pre-Covid y no comparable a la situación actual de mercado. Así, según los datos de BNP Paribas Real Estate entre enero y marzo el volumen de inversión directa realizada en activos de oficinas, *retail,* logístico, hoteles, residencial en alquiler y alternativos se ha situado en 1.845 millones de euros.

Pese a estas caídas, el mercado transaccional en el sector inmobiliario español ha sido el más activo al registrar en el primer trimestre un total de 110 fusiones y adquisiciones, entre anunciadas y cerradas, según los datos de Transactional Track Record. Así, las operaciones en el sector inmobiliario lideran el mercado transaccional español, por encima del sector de tecnología, con 96 transacciones; financiero y de seguros, con 36 *deals*; y salud, higiene y estética, con 32 negocios realizados.

EL PERSONAJE

José Ignacio Morales
CEO de Vía Célere

Vía Célere ha cumplido un hito al convertirse en la primera promotora residencial en el mercado europeo que cierra una emisión de bono verde high yield. El bono de 300 millones de euros a cinco años y con cupón final de 5,25%, ha recibido una fuerte demanda de inversores internacionales. La compañía que lidera José Ignacio Morales, que el año pasado lideró el mercado residencial con la entrega de 1.932 viviendas y tiene ya vendidas el 78% de las unidades a entregar en 2021, amplía de este modo sus fuentes de financiación.

LA CIFRA

1.390

EUROS

La vivienda confirma en el primer trimestre del año el freno en el descenso de precios experimentado en los últimos meses de 2020 y avanza hacia un escenario de estabilización pese a la crisis sanitaria. La estadística Tinsa IMIE Mercados Locales de Tinsa apunta que el valor medio de la vivienda terminada (nueva y usada) en España se situó en el primer trimestre del año en 1.390 €/m2, un 0,5% más que en el primer trimestre de 2020, cuando ya se percibían síntomas de enfriamiento del ciclo expansivo en el mercado residencial.

EL RETUITEO

@ASPRIMadrid

#VIVIENDA2021 @DCuervol “La política de vivienda tiene que ser a largo plazo, de consenso, con colaboración pública-privada, etc., pero no a través de contención de precios. En países que han intervenido el precio del alquiler se ha demostrado que produce el efecto contrario”.